李宗吾

吾所著言者说话分寸恰裎尺度的运用之妙。

厚黑说

李宗吾
东野君

VISIT…

能言善辩厚话黑说

厚话黑说一：睁着眼说瞎话
厚话黑说二：假的比真的像
厚话黑说三：信不信由你
厚话黑说四：拼命插住盖子
厚话黑说五：不给人留把柄
厚话黑说六：接招顺势反击
厚话黑说七：多听听别的说
厚话黑说八：开口先有脸色
厚话黑说九：礼貌敷衍人心
厚话黑说十：好听口来哄口
厚话黑说十一：多下两子劝夫
厚话黑说十二：温雨润到点上
厚话黑说十三：发动情感攻势
厚话黑说十四：暗输作没商量
厚话黑说十五：勾起心辰欲望
厚话黑说十六：表热乎做买卖
厚话黑说十七：步步引入圈套
厚话黑说十八：万事始不过理
厚话黑说十九：巧拙和深浅
厚话黑说二十：欲取之先与之
厚话黑说二十一：响鼓不用重槌
厚话黑说二十二：放长线钓大鱼
厚话黑说二十三：一不作二不休
厚话黑说二十四：曲径方可通幽
厚话黑说二十五：虚情假意动心
厚话黑说二十六：批评未必伤心
厚话黑说二十七：拒绝却不寒心
厚话黑说二十八：通融要显诚心
厚话黑说二十九：走出国境用心
厚话黑说三十：应对到堤坎心
厚话黑说三十一：谈话化解尴尬
厚话黑说三十二：软钉子扎到头
厚话黑说三十三：嘻笑促人自省
厚话黑说三十四：出意料拌也欢
厚话黑说三十五：玩词语意料外
厚话黑说三十六：顺杆爬出彩头

说话人北京吴勇工作室
责任编辑人苏宇

天龙蒙元文化

定价：28.00元

ISBN 7-204-07219-7

9 787204 072194 >

黑说原话

能言善辩

内蒙古人民出版社

李宗吾：原典
东野君：译著

图书在版编目（CIP）数据

李宗吾能言善辩厚话黑说/东野君译著．—呼和浩特：内蒙古人民出版社，2004.1
ISBN 7-204-07219-7

Ⅰ．李…　Ⅱ．东…　Ⅲ．口才学—通俗读物
Ⅳ．H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2004）第 000377 号

李宗吾能言善辩厚话黑说

李宗吾　原典
东野君　译著

内蒙古人民出版社出版发行
（呼和浩特市新城西街 20 号）
新华书店总店北京发行所经销　　北京市平谷县早立印刷厂印刷
开本：880×1230　1/32　印张：14　字数：300 千　插页：36
2004 年 1 月第一版　2004 年 1 月第 1 次印刷
印数：1—5000 册
ISBN 7-204-07219-7/B·51　定价：28.00 元

本书分析数千载英雄豪杰的成功秘诀总理出来，得此著书者——曾国华，共有分三步功夫，第一步是厚而硬，黑而亮；第二步是厚而硬，黑而亮；第三步是厚而无形，黑而无色，其要共有九大点：1、人性弱点学黑真言；2、进退有方厚黑的经；3、做事与人厚心学字；4、小人之智厚黑心术；5、立身行世面厚心黑；6、成就权谋厚黑秘诀；7、待人处世厚黑之道；8、求人办事厚黑计法；9、能言善辩学话黑说。

总之，由三代以至于今，无论古今，事态多变，不可预料，万变事之方成，何一不出于此。书是佳作，事实雄证，法者仿照本书指示的途径，自去搜寻，自然左右逢源，头头是道。

——李宗吾

厚黑妙法
心术厚黑学
厚黑心经
心黑厚道
厚心奇学
厚话黑说
厚黑智经
厚黑秘诀
厚黑真言
厚黑学

能言善辩厚话黑说

喜怒哀乐皆不发谓之厚，发而无所顾忌，谓之黑。世人切记。吾曰：逢人只说三分话，见人说人话，见鬼说鬼话，言不伤人，语不妄谈，藏心machine方能发挥厚黑学这门学问——能言善辩厚话黑说的最高效力，令其人畏焉，令鬼神惧焉。言多必失，话多遭遗，弄巧成拙反会被其厚黑之士所攻之也。

厚黑原理

——厚黑之道为“体”，厚话黑说为“用”

厚黑教主李宗吾认为，厚黑之道与厚话黑说须臾不可分离，厚黑之道为“体”，厚话黑说为“用”。常言说：“皮之不存，毛之焉附。”少了厚黑之道的指导，厚话黑说就成了没有魂魄的“行尸走肉”；少了厚话黑说的手段，厚黑之道的目的就成了没有根基的“空中楼阁”。

人们天天都在说话，不见得就算能言善辩。比如，有很多人非常爱说话，在车站边、在饭店里，以及在音乐会、电影院等公共场所，到处都在抢着说，但是不要忘了“是非只为多开口”，话说得多，出毛病的机会也就多。难怪有人说“宁可把嘴闭起来使人怀疑你是浅薄，胜于一开口就让人证实你的浅薄”。同时，有人认为做到能言善辩太简单了，只需要争辩或摆出一副强势的态度，就能使他人折服，进而苟同你意见，而实际运用中却常常碰壁；又有人认为做到能言善辩太难了，常常感到“我有话要说”，却因为自己没有勇气，不敢当众表达而无法开口。问题的原因何在呢？其实症结就在于没有厚黑之道的指导，说话时缺乏“厚黑”的灵魂。“没有利益不开口，开口说话只为利”，只有“心黑”才能使说话紧紧围绕自己的目标展开。西方古谚云，“一滴蜜所吸引的苍蝇，远远超过一桶毒药”。只有“厚颜”，才能充分发挥出甜言蜜语或冷嘲热讽的威力。

那么，是不是只要“厚颜黑心”，一切问题就迎刃而解了呢？也不尽然，没有厚话黑说的技巧作保证，厚黑之道在运用

上就会大打折扣。《厚黑学》举例曰，“到了战国，齐楚燕赵韩魏秦，七雄并立。七国之中，秦最强，骎骎乎，有吞并六国之势。于是大厚黑家苏秦挺身出来，提倡联合六国，以抗强秦”。“诸君莫把苏秦的法子小视了，他是经过引锥刺股的工夫，揣摹期年，才研究出来，包藏有精深的厚黑原理。”由此可见，苏秦的“合纵之策”是地道的厚黑之道，但这种厚黑之道还是靠着苏秦的“三寸不烂之舌”与“厚话黑说之道”才得以实现的。何以见得？《厚黑学》中写道，“他说六国，每用‘宁为鸡口，无为牛后’和‘称东藩，筑帝宫，受冠带’一类的话，激起六国的不平之气”。可见，苏秦能言善辩的诀窍，就在于“纯从利害上立论”，完全建立在“厚黑为里，仁义为表”之上。表面上满口天下公义、为对方着想，私底里不过是为了自己的荣华富贵，是一种彻头彻尾的“厚话黑说”。

要运用好能言善辩厚话黑说，关键就是要把握住其六个方面的精髓：“假话蒙着说”、“好话捧着说”、“软话哄着说”、“直话悠着说”、“实话虚着说”、“趣话逗着说”。

“假话蒙着说”尽管为世人所不齿，但却是社会公例使然，否则必将受到这种公例的制裁。因此，要生存就必须学会：为自尊说假话、为自强说假话、为自信说假话、为自爱说假话，为自卑说假话、为虚荣说假话、为掩饰失败说假话、为谋取私利说假话，为满足欲望说假话，以及为金钱、女人、地位和名声等等去说假话。

“好话捧着说”迎合了人类渴望赞美的本性，它会使人在飘忽不定的柔软声音和媚笑眉眼之中，失去对抗能力；即使对方能聚集起万钧雷霆之力，也会突然发现失去了轰击的对象。因此，厚话黑说一定要懂得给人留面子、捧场，帮人吹喇叭、抬轿子，甚至卑恭折节、脇肩谄笑，只有这样才能消除对方因

欲望未得满足时产生的不满情绪，一旦对方不满情绪消除了，厚黑的目的也就达到了。

“软话哄着说”可以凭借强大的“煽动力”去改变别人的意志。如果对方对你的意见不感兴趣，就会冷淡地用“嗯”、“哦”等来应付你；如果面对你的强大压力，对方也会纠缠于枝节来敷衍你；即使暂时接受了你的意见，也会很快反悔；或者对你的一切要求都大包大揽，可是隔一段时间后，又以各种理由拒绝你。只有发挥出“软话哄着说”强大威力才能改变这种被动局面。

“直说悠着说”是解除对方“反感情绪”的“灵丹妙药”。这种“反感情绪”是妨碍双方合作的罪魁祸首，它会使谈话中一方突然离席，或装着思考问题，将视线转移到别处；当即将谈到主题时，却故意将话题岔开；甚至强词夺理，将你说的一一反驳掉；要不就胡乱附和你的说法，但并不表明真正态度。而直来直去的劝说方式对此是无能为力的。

“实话虚着说”可以攻破坚固的堡垒，感化冰冷的人心，求得彼此的谅解。人与人交往不可能总是一团和气、春光明媚，只要有一方言行失当就可能破坏这种和谐气氛，而本能的保护意识又造成了信任感的缺失，这就使得相互谅解变得异常困难。好在人心都是肉长的，无论“真情实意”也好，“虚情假意”也罢，只要“情”和“意”到位，能切中对方的要害之处，最终一定能打动他。

“趣话逗着说”消除了一本正经的说话方式所带来的拒人千里的感觉，可以真正地体现出厚话黑说的宗旨。它不仅是一门艺术，更是一种力量，它是增进与他人关系的润滑剂，是处世致胜的良方。它既可以挽回言行举止失误之后的尴尬，又可以巧妙地回应恶意的语言攻击，同时又能以一种轻松有趣的方式引起对方的心灵共鸣。

综上所述，只要你能锻造出这六柄“厚黑语言利刃”，在人生战场的拼杀中，进，可以所向披靡，无坚不摧；退，可以全身而走，毫发无损，使自己始终立于不败之地！

〔第一篇〕

假话蒙着说：让不相信变成相信 [001]

一位美国心理学家指出："说假话是人类一个十分重要的特点，是人类生活中不可缺少的部分，也可以说，说假话是人类区别于其它动物的一大'成就'。"李宗吾先生也认为，"说假话"尽管为世人所不齿，但却是社会公例使然，并举例说，"假如你遇到一个人，你问他齿？他答：'今年五十岁了。'你：'看你先生的面貌，只像三十岁的人。'他听了，一定很欢喜，是之谓'逢人短命'"。还说，荀子本来是入了孔庙的，后来仅仅因为他不愿意说"世间尽是好人"这样的假话，才把他请出来，打脱了冷猪肉，这就是受了这种公例的制裁。因此，从厚黑学的角度来看，要生存就必须学会：为自尊说假话、为自强说假话、为自信说假话、为自爱说假话，为自卑说假话、为虚荣说假话、为掩饰失败说假话、为谋取私利说假话、为满足欲望说假话，以及为金钱、女人、地位和名声等等去说假话，也就是说，要成为厚黑大师首先必须成为"说假话"高手。

■ 厚话黑说一：睁着眼说瞎话 [002]

【——说好假话是以过人的胆气和良好的心理为前提的。你要想纵横社会，必须把自己修炼成面厚心黑的"职业说谎者"。】

◎ 不动声色，说得越自然越可信

◎ 明知故昧，让对方摸不着头脑

◎ 弥天大谎，就已经不再是谎言

◎ 心狠手辣，撒谎才能无所顾忌

■ 厚话黑说二：假的比真的像 [014]

【——说假话会不会"穿帮"，首先取决于本身设计的是否周

严。漏洞百出的“假话”，还是不说为好，以免弄巧成拙。】

◎ 事先想好所有的细节

◎ 煞有介事地编造佐证

◎ 巧妙利用从众的心理

◎ 使各种假话环环相扣

■ 厚话黑说三：信不信不由你 [025]

【——“牛皮是吹出来的，谎话是说出来的”。同样的假话在有的人嘴里说出来就成了真理，而有的人说不了三句话，就露了底，其关键就在于对厚话黑说技巧的掌握。】

◎ 虚实相间，以小实掩大谎

◎ 混水摸鱼，制造思维混乱

◎ 笑里藏刀，笑声埋葬豪杰

◎ 移花接木，混淆世人视听

◎ 添油加醋，巧妙利用矛盾

◎ 以利诱之，隐藏真实企图

■ 厚话黑说四：拼命捂住盖子 [040]

【——常言说：“纸里包不住火，雪里埋不住尸。”假话终究是假话，如果不懂得圆谎，很有可能前功尽弃。】

◎ 抵赖狡辩，遭到质疑死不认账

◎ 弃假成真，出现漏洞突击补救

◎ 死无对证，万不得已痛下杀招

■ 厚话黑说五：不给人留把柄 [049]

【——假话最怕被核实，只要来一个三司会审、当堂对质，什么样的假话都会被揭穿。因此，绝不能给人提供核实的机会，在这点上绝不能心慈手软。】

◎ 空口无凭，让对方干着急

◎ 文字游戏，改变被动局面
◎ 主动坦白，骗取他人原谅
◎ 遁迹销声，露馅时走为上

■ 厚话黑说六：接招顺势反击 [057]

【——假话蒙着说的最大优势在于进攻，而不在于防御。如果为了“圆谎”而疲于奔命，只有使自己穷于应付，根本无法实现自己的目标。】
◎ 移尸嫁祸，反守为攻
◎ 借尸还魂，东山再起
◎ 偷梁换柱，掌握主动

〔第二篇〕

好话捧着说：让不满足变成满足 [065]

美国著名心理学家威廉·詹姆士说：“人类本性上最深的企图之一是被赞美、钦佩、尊重，渴望赞美是每一个人内心中的一种基本愿望。”厚黑学认为，好话捧着说就是迎合了这种人类的本性，它会使人在飘忽不定的柔软声音和媚笑眉眼之中，失去对抗能力；即使对方能聚集起万钧雷霆之力，也会突然发现失去了轰击的对象。李宗吾正是在透彻人类本性的基础上，提醒世人，厚话黑说一定要懂得给人留面子、捧场，帮人吹喇叭、抬轿子，甚至卑恭折节、胁肩谄笑，只有这样才能消除对方因欲望未得满足时产生的不满情绪，一旦对方不满情绪消除了，厚黑的目的也就达到了。可见，好话捧着说是一种无本的生意，低级一点的可以比别人多得一口饭吃，高级一点的可以比别人多得一点名、多得一点利。

■ 厚话黑说七：多拣好听的说 [066]

【——常言说：“美言一句三冬暖”。世事纷扰，人生不易，谁

都难免有不顺心之际，一句恰当的鼓励，一声适时的赞许，在对方心中会产生“核裂变”。】
◎ 不要吝啬你的赞美
◎ 把赞扬当作人际关系的润滑剂
◎ 精心挑选好听的话
◎ 吹捧，不留痕迹；恭维，不致反感
◎ 让人真切地感觉到你的真诚

■ 厚话黑说八：开口先看脸色 [082]
【——俗话说：“出门观天色，进门看脸色。”要想不把马屁拍在马蹄上，察言观色的功夫一定是少不了的。】
◎ 火候不到，少说为妙
◎ 恶语伤人，自寻晦气
◎ 人好水甜，花好月圆

■ 厚话黑说九：礼貌取悦人心 [087]
【——古人说：“人无礼则不生，事无礼则不成，国无礼则不宁。”粗俗的言行与得体的礼貌在好话捧着说中将产生截然不同的效果。】
◎ 以谦恭有礼打开说话的局面
◎ 以得体和分寸占居有利地位
◎ 以细节的处理赢得对方好感
◎ 以自然随意营造和谐的氛围

■ 厚话黑说十：好哪口来哪口 [104]
【——俗话说：“到什么山唱什么歌，见什么人说什么话。”不看对象的胡吹乱捧，不仅达不到厚话黑说的目的，还会对对方造成伤害。】
◎ 花开样样红艳，各有不同

◎ 发现特殊爱好，对症下药
◎ 针对性格特点，激发共鸣
◎ 摸透内心想法，正中下怀

■ 厚话黑说十一：多下面子功夫 [117]
【——俗话说，“大人有大脸，小人有小脸，老母猪还有个长瓜脸”。可见中国对面子的重视，你说话时给足对方面子，就是最大的“捧场”，反之就是“拆台”。】
◎ 让对方非常有“面子”
◎ 要给别人多留“面子”
◎ 不要怕自己丢“面子”
◎ 使对手抹不开“面子”

■ 厚话黑说十二：溜须溜到点上 [129]
【——拍马是一门艺术，拍不好就可能拍到“马蹄子”上，不但达不到好话捧着说的目的，反而使双方陷入难堪。】
◎ 找准拍的部位
◎ 避免语言暗礁
◎ 学会没话找话
◎ 实施心灵按摩
◎ 懂得讨人喜欢
◎ 把握交流原则

〔第三篇〕

软话哄着说：让不同意变成同意 [143]
心理学研究表明，缺乏“煽动力”的语言是很难改变别人的意志。如果对方对你的意见不感兴趣，就会冷淡地用“嗯”、“哦”等来应付你；如果面对你的强大压力，对方也会纠缠于

枝节来敷衍你；即使暂时接受了你的意见，也会很快反悔；或者对你的一切要求都大包大揽，可是隔一段时间后，又以各种理由拒绝你。要改变这种被动局面就需要极其高明的说话技巧——厚黑学所强调的“厚话黑说”。其中，“软话哄着说”就是使别人由不同意变成同意百试百灵的“撒手锏”。

■ 厚话黑说十三：发动情感攻势 [144]

【——“情感”是人类作为最高级生物的体现，也是其最脆弱之处，以经过“厚黑锤炼的情感”攻击“脆弱的情感”，自然是百战百胜。】

◎ 以德报怨会使人感激涕零

◎ 英雄难过“人情”关

◎ 让对方感到欠你的情

◎ 利用对方的“忠孝”之心作文章

■ 厚话黑说十四：哄骗你没商量 [154]

【——软话哄着说的目的，就是通过哄骗，使对方或者心存感激，或者自己解除心理武装，敞开自己的心扉，最终改变了自己原本的想法。】

◎ 使对方相信你是在为他着想

◎ 顺着对方的思路“施哄”才有效

◎ 利用好思维上的“误区”

◎ 不让对方摸清你的底牌

■ 厚话黑说十五：勾起心底欲望 [164]

【——在物质利益面前，情感是苍白的，必须在注重情感攻势的同时，用物质利益刺激起对方的欲望，这才是使人改变意志的真正动力。】

◎ 让人清楚地意识到自己的“好处”

◎ 顺理成章地切入对方感兴趣的话题
◎ 一定要把“最闪光”的部分突出出来
◎ 在不断激发之下巩固对方的“兴奋点”

■ 厚话黑说十六：乘热乎做买卖 [177]

【——常言说：“机不可失，失不再来。”改变自己的意志和想法，往往是非常痛苦和艰难的，必须在对方犹豫不决时，抓住机会，促成思想转变，否则就会前功尽弃。】

◎ 准确判明对方心理的微妙变化
◎ 紧要之处再“烧一把火”
◎ 用“妙语”解开对方的重重顾虑

■ 厚话黑说十七：步步引入圈套 [189]

【——孙子认为，胜利的关键在于“致人而不致于人”。在厚话黑说中，你牵着对方鼻子走就是“致人”，而对方牵着你的鼻子走就是“致于人”。】

◎ 委婉含蓄，诱敌深入
◎ 以迂为直，曲线求成
◎ 顺势出口，概不退货
◎ 不露声色，巧妙周旋

■ 厚话黑说十八：万事抬不过理 [200]

【——人们常说，“以理服人”。在厚话黑说中，感情打动、威逼利诱只能扫清“外围”，只有理性的“利剑”才能直透“核心”，使对方俯首称臣。】

◎ 有“理”才能走遍天下
◎ 身正不怕影子歪
◎ “理直”也不能“气壮”
◎ 软中带硬，柔中带刚

〔第四篇〕

直话悠着说：让不合作变成合作 [213]

妨碍对方主动与你合作的罪魁祸首就是“反感情绪”。带着这种反感情绪，谈话中对方就会突然离席，或装着思考问题，将视线转移到别处；当即将谈到主题时，却故意将话题岔开；甚至强词夺理，将你说的一一反驳掉；要不就胡乱附和你的说法，但并不表明真正态度。厚话黑说认为，面对这种情况，直来直去的劝说方式是无济于事的，甚至会使事态变得越来越糟，而只有将直话悠着说，才有可能消除对方的反感情绪，使问题迎刃而解，为劝说对方合作铺平道路。

■ 厚话黑说十九：巧试探知深浅 [214]

【——军事上有种说法叫“不打无准备之仗，不打无把握之仗”。只有通过“探”，知道了对方心里想的什么，才能确定下面要说什么，要不要说。】

◎ 由浅入深，摸着石头过河

◎ 答非所问，避免陷入被动

■ 厚话黑说二十：欲取之先与之 [221]

【——军事上还有一种说法叫“以迂为直、欲擒故纵、声东击西，方可出奇制胜”，直话悠着说就包括了这种以退为进的含意。】

◎ 欲擒故纵，让人主动配合

◎ 就近送礼，让人无法回绝

◎ 正话反说，让人自己领悟

◎ 激人上道，巧用逆反心理

■ 厚话黑说二十一：响鼓不用重槌 [233]
【——俗话说，“心急吃不了热豆腐”。“紧逼盯人”式劝说会使人更加排拒，厚话黑说者会故意给双方留下一个缓冲带，然后以各种提醒激发对方自身的责任感。】
◎ 旁敲侧击，激发对方责任感
◎ 他话己说，避免不必要尴尬
◎ 看似无意，假装不经意提出
◎ 轻描淡写，直指对方的痛处
◎ 有理有节，让对方自惭形秽

■ 厚话黑说二十二：放长线钩大鱼 [245]
【——“直话悠着说”的“悠”字，就是指通过时间上的延长和速度上的放慢，实现主动权的转换，以便在双方心理较量中取得优势地位。】
◎ 急功近利，欲速不达
◎ 环环相扣，登堂入室
◎ 强攻不成，逆向突破

■ 厚话黑说二十三：一不作二不休 [256]
【——古兵法云：“求之于势，不择于人。”要劝别人同你合作，从正面费尽口舌也不一定有效，关键是能创造一种态势，变“要他合作”为“他要合作”或“他不得不合作”。】
◎ 做个圈套，逼人就范
◎ 专打七寸，逼人低头
◎ 施加压力，逼人松口
◎ 反客为主，逼人退怯

■ 厚话黑说二十四：曲径方可通幽 [270]
【——劝说别人合作时，不能直奔主题，必须学会“兜圈子”，

这样既可以缓解双方的气氛，拉近彼此的距离，又可以起到避实击虚的效果。】

◎ 迂回，柳暗花明又一村

◎ 沉默，此时无声胜有声

◎ 暗示，造成心灵的震慑

◎ 转移，由紧张变为轻松

〔第五篇〕

实话虚着说：让不谅解变成谅解 [279]

人与人交往不可能总是一团和气、春光明媚，只要有一方言行失当就可能破坏这种和谐气氛。可是，无论是小疏忽或大错误，没有几个人能立即坦率地承认错误，常常是找出各种理由为自己辩解。而正是这种信任感的缺乏使相互谅解变得异常困难。好在人心都是肉长的，再坚固的堡垒也有被攻破的时候，关键看你怎样去攻；再“冷面”的人也有感动的时候，关键看你怎样去感动。只要在批评、拒绝和道歉等重要环节上，运用好实话虚着说的厚话黑说技艺，取得对方信任，进而求得对方谅解是不成问题。厚黑学认为，无论“真情实意”也好，“虚情假意”也罢，只要“情”和“意”到位，能切中对方的要害之处，最终一定能打动他。

■ 厚话黑说二十五：虚情假意动心 [280]

【——是人总是会“心软”的，再冷酷无情的人也有被打动的时候。在求得别人谅解时，如果能在“情理”上找到突破口，“道理”上就不成问题了。】

◎ 一见如故，善套近乎

◎ 花言巧语，心花怒放

◎ 获取怜悯，激发同情

◎ 己所不欲，勿施于人

■ 厚话黑说二十六：批评未必伤心 [289]

【——常言说，正言难入，没有几个人能在别人指出后立即坦率地承认自己的错误，你想规规矩矩对某人提出批评或陈述对某个问题的忠告，其结果往往是不欢而散。】

◎ 恩威并施，胡萝卜加大棒

◎ 轻重有度，不一棍子打死

◎ 进退有法，直肠子行不通

◎ 发难有时，减少抵触情绪

◎ 批驳有术，让人无话可说

◎ 诚心劝告，不会令人生厌

■ 厚话黑说二十七：拒绝却不寒心 [303]

【——如果拒绝不得法，就可能断绝交情，引人恶感，被人误会，甚至埋下了仇恨的祸根。因此，拒绝别人的请求是一门地道的厚话黑说艺术。】

◎ 缓和对方对“不”的抗拒感

◎ 语中藏“不”而非直言其“不”

◎ 对待朋友敢于说“不”

◎ 对待上司善于说“不”

■ 厚话黑说二十八：道歉要显诚心 [314]

【——道歉时，“犹抱琵琶半遮面”，左一个“因为”，右一个“假设”，只知道强调客观因素或将责任推到他人身上，这样的道歉自然苍白无力，无法让人生出谅解之情。】

◎ 以坦率地承认过失来显示诚心

◎ 以主动地承担责任来显示诚心

◎ 以拔高自己的错误来显示诚心

◎ 以巧妙的说话艺术来显示诚心

■ 厚话黑说二十九：走出困境用心 [321]

【——误解可能带来深深的怨恨和层层的堤防，抱怨可能引起滔天的怒火和恶毒的咒骂。面对困境，只有通过有效的沟通，才消除误解、化解抱怨，修复已经造成的裂痕。】

◎ 有效沟通

◎ 避免误解

◎ 消除抱怨

◎ 得理让人

■ 厚话黑说三十：应对纠缠攻心 [332]

【——面对怀有天生敌意的人，再诚心实意的道歉、解释都是不管用的。为了减少危害和为我所用，要毫无顾忌地使些手腕、耍些技巧，把说服过程变成降服的过程。】

◎ 穷追猛打，将对方彻底拿下

◎ 转危为安，逃过可怕的旋涡

◎ 突破僵局，使自己全身而退

〔第六篇〕

趣话逗着说：让不愉快变成愉快 [341]

一本正经的说话方式会给人一种拒人千里的感觉，有背于厚话黑说的宗旨。只有趣话逗着说才是增进与他人关系的润滑剂，是处世致胜的良方，它既可以挽回言行举止失误之后的尴尬，又可以巧妙地回应恶意的语言攻击，同时又能以一种轻松有趣的方式引起对方的心灵共鸣。由此可见，趣话逗着说不仅是一门艺术，更是一种力量。这种说话的方式使人富有风度和魅力，是帮助人们打开事业成功之门的一把金钥匙。

■ 厚话黑说三十一：诙谐化解尴尬 [342]
【——讲话时难免说走了嘴，出现了小小的纰漏，引起对方的嘲笑或不满。这时只要你能够灵机一动，巧作运筹，就可以达到妙“口”回春的效果。】
◎ 以幽默的心态面对麻烦
◎ 用“装傻充痴”蒙混过关
◎ 以自嘲弥补自己的失言
◎ 将对方的怒气消于无形

■ 厚话黑说三十二：软钉子扎刺头 [351]
【——有的人总想高人一等，压人一头，他们蛮横无礼，却又强词夺理。对付这种人既硬不得，又软不了。只有“趣说”才能达到有理、有力、有节的反击效果。】
◎ 以子之矛，攻子之盾
◎ 绕着弯子，敲打对方
◎ 针锋相对，以牙还牙
◎ 借力还击，顺势扩大
◎ 庄话谐说，乐中求和

■ 厚话黑说三十三：嘻笑促人自省 [364]
【——轻松幽默使人身心愉悦，庄重严肃使人紧张慎重。如果能把庄重严肃的话题用轻松的形式说出来，就可以在嘻笑怒骂中，让对方自己说服自己。】
◎ 以自己为例，推己及人
◎ 惹对方发怒，触及内心
◎ 异类的言行，引发思考
◎ 轻松笑过后，留下启迪

■ 厚话黑说三十四：出意料抖包袱 [374]
【——要想达到厚话黑说的目的，就得有“口吐莲花”的本领，趣话逗着说既需要天赋，也需要训练，更需要技巧，而最重要的是善于制造“意料之外，情理之中”的效果。】
◎ 智慧当家，绝不“满嘴跑舌头”
◎ 极度夸张，渲染出喜剧效果
◎ 正反并用，以达到辛辣讽刺

■ 厚话黑说三十五：玩词语造笑料 [382]
【——“笑料”制造不当，会让对方看作无意义的“傻笑”，或不怀好意的“坏笑”。趣话逗着说的最高境界是运用巧妙的语句，化陈腐为新奇。】
◎ 词语翻覆，枯燥之中见情趣
◎ 谐音双关，言在此而意在彼
◎ 语义双关，会意可作别样解
◎ 断章取义，以他人言传我意

■ 厚话黑说三十六：顺杆爬出彩头 [392]
【——说出去的话，泼出去的水。对方是无法否认自己的说法的，只要顺势推演一番，趣话逗着说的效果就会油然而生。】
◎ 归谬论证，让人认识自己的错误
◎ 诡辩推理，明知不对却无懈可击
◎ 接过话头，来个漂亮的防守反击

〔第一篇〕
假话蒙着说：让不相信变成相信

一位美国心理学家指出："说假话是人类一个十分重要的特点，是人类生活中不可缺少的部分，也可以说，说假话是人类区别于其它动物的一大'成就'。"李宗吾先生也认为，"说假话"尽管为世人所不齿，但却是社会公例使然，并举例说，"假如你遇到一个人，你问他齿？他答：'今年五十岁了。'你：'看你先生的面貌，只像三十岁的人。'他听了，一定很欢喜，是之谓'逢人短命'"。还说，荀子本来是入了孔庙的，后来仅仅因为他不愿意说"世间尽是好人"这样的假话，才把他请出来，打脱了冷猪肉，这就是受了这种公例的制裁。因此，从厚黑学的角度来看，要生存就必须学会：为自尊说假话、为自强说假话、为自信说假话、为自爱说假话，为自卑说假话、为虚荣说假话、为掩饰失败说假话、为谋取私利说假话、为满足欲望说假话，以及为金钱、女人、地位和名声等等去说假话，也就是说，要成为厚黑大师首先必须成为"说假话"高手。

■ 厚话黑说一：睁着眼说瞎话

——说好假话是以过人的胆气和良好的心理为前提的。你要想纵横社会，必须把自己修炼成面厚心黑的『职业说谎者』。

说好假话是以过人的胆气和良好的心理为前提的。你要想纵横社会，必须把自己修炼成面厚心黑的“职业说谎者”。

厚黑学认为，不说假话成不了大事。秦朝末年，楚汉相争多年，尚未决出胜负，自恃神勇的项羽曾对刘邦说：“为了天下百姓免受战火，你我二人干脆摆开阵势，来一场‘单挑’，以决胜负如何?”刘邦回答说：“丈夫斗智，匹夫斗力，我不跟你一般见识。”并随后列数了项羽的十大罪状。项羽闻言大怒，一箭射到了刘邦的胸部，刘邦狠着心、咬着牙把箭拔了下来，插到自己的腿上，并嘲笑说：“项羽，你的箭术越来越差了，竟射到了我的小腿上。”刘邦一句假话，使项羽原本强大的军队，士气大受影响，不得不引军退走。看来，这种假话并不是人人都说得了的，这就难怪为什么厚黑教主李宗吾会对刘

邦异常推崇了。这个实例充分说明，要想说假话并不容易，一定要有过人的胆气和良好的心理素质。可见，你想纵横社会，必须像厚黑大师刘邦那样，把自己修炼成说假话面不改色心不跳的“职业说谎者”，其中面不改色靠得就是“厚”的功夫，心不跳靠得就是“黑”的功夫。

◎ 不动声色，说得越自然越可信

厚黑学认为，不会说假话的人，由于厚黑功夫不过硬，在说假话时总是害怕别人识破，所以心里会特别紧张，一紧张表情就不自然，口齿也结结巴巴，甚至惊慌失措。人家一见你这副样子，你就是说的是真话，别人也不敢相信了。因此，李宗吾认为，厚话黑说的基本功就是面厚心黑，不动声色。

某地有一个青年人，喜欢说假话并善于说假话，日子长了，人们就给他起了个名号，叫“大白唬”。平时大家一听到什么可疑的消息，第一个反应就是：这是“大白唬”编的吧？

“大白唬”结婚的那天晚上，新媳妇对他说：“听说别人都喊你‘大白唬’，你能不能说句假话给我听听，好让我见识见识你是怎么白唬的。”“大白唬”满口答应下来。

不久后的一天，“大白唬”到外面转了一圈后回到了家，一进门就滚在地上又哭又叫说：“不得了了，我可活不成了！”他娘和媳妇忙问发生了什么事。

“大白唬”说：“我在集上碰到了一个算命先生，嗨，那算命先生算的可灵呢，我让他给我算了一命，这一算可不得了了，说明天午时我就要死掉。”

当地人都很迷信，全家人都跟他哭起来。哭了一会，他娘问：“这位算得灵的先生，难道没有说破解的法子吗？”

“大白唬”停了一下说，“法子倒是说了一个。”“怎么做你说吧。”他娘和他媳妇齐声说。

“大白唬”说：“在明天中午前，俺娘端条板凳搁在堂屋

门前，一腿搁在凳子上，一个手叉腰，一个手拿着棒槌，要呲牙咧嘴厉害点，啥人来都别搭腔，过了中午就行了。”

“大白唬”又对他媳妇说：“你要头上包根布条子，怀里抱个小孩子，躺在床上盖被子，任啥人来也别说一句话，要是你一说话，我的小命就完蛋了。”

“大白唬”的媳妇说：“躺在床上不说话好办，去哪弄小孩子呢？”“大白唬”说：“隔壁表嫂不是生孩子才几天吗？抱过来一下就行了。一定记住了，我出去躲灾，等我回来你们就能说话了。”

第二天，这位“大白唬”出门直奔丈母娘家，进了门，见了丈母娘就说：“你快到俺家去看看，俺家出事了。”说完，他转头先跑了。丈母娘不知何事，跌跌撞撞地往女婿家赶。一进堂屋，见亲家母一手叉腰，一脚跨凳，手拿棒槌站在那儿，见了面一句话没有。丈母娘不知出了什么大事，赶快往女儿屋里去。到了女儿房里，见女儿蒙着被子，她把被头子一掀，见女儿头上扎个带子，怀里抱个刚生不久的孩子，孩子一见生人，吓得哇啊哇啊的哭。再问女儿孩子是怎么回事，女儿又不敢说话，只好眼泪汪汪地望着母亲。母亲以为女儿以前做了什么丑事，现在盖不住了，气得“拍拍拍”打了女儿几巴掌，怒气冲冲地走了。

后来，新媳妇才知道这是“大白唬”的恶作剧，以后她再也不敢要他说假话了。

从厚黑学角度来看，这位“大白唬”的假说设计的并不巧妙，只是由于他经常说假话，所以心理素质非常好，表演得一点不露声色，说起假话来也就十分自然，才使他娘和媳妇上当。由此可见说假话时沉着冷静的重要性。

厚黑学告诉我们，人们对一个讲话吞吞吐吐的人是会起疑心的，认为他欲言又止是在编织藉口与假话，从面对他加以堤防。而认为说话干净利落、不假思索的人是一种不藏心机、诚实坦率的人，常常对这种方式讲出的话也深信不疑。其实，厚

话黑说，就是要利用了人们的这种心理来说假话。

曾有一位朋友在深夜醉醺醺地回到家中，当他太太帮他脱外套时，突然发现衬衫上有口红印，太太勃然大怒。这位老兄，心里当然是非常紧张，但是表面上依然很随便地说："嗨，今晚去歌厅同朋友唱歌，大概是我人长得太帅了吧，有几个小姐竟冲上来抱着我狂吻一气！现在的这些女孩子啊，可真不得了。"一场风波就这样圆满平息了。

其实，他这天晚上正是和情人幽会的，尽管他妻子知道他歌唱得好，人长得也帅，歌厅里那种喜欢出风头的女孩子也确实存在，可是真正有说服力的是他的自然的态度，如果当时他说话支支吾吾，无论他说什么，都等于不打自招。

在厚黑学看来，要想不被别人从你的举止中看出你在说假话，有一个技巧就是：只想你正走着的这一步，别去想下一步，更不要去想可能的后果，也就是说不要想太多。这对于不善于说假话的人来讲，不失为一种好方法。因为，心里的紧张，在某种意识上讲正是想得太多引起的。所以，说假话时，你只要想熟你的假话，其他一切都不用去牵挂，这样才能取得好的效果。

法国皇帝拿破仑曾有一次突击检查一支军队。在军乐声中，拿破仑阔步走上检阅台，值星官跑到拿破仑跟前，以非常清晰的口齿报告："报告将军，部队已经全部集合完毕。官兵应到三千五百六十四人，实到三千五百五十八人。请你开始检阅。"

拿破仑对这名值星官非常满意，事后还专门对他的参谋长说："记住这个值星官的名字，数字记得这么准确的人应该受到重用。大家以后也得向他学习，给我汇报时尽量用精确的数字说话。"

这位值星官其实很本不知道部队的实到人数，但是他却敢毫不犹豫地编了一个数字，这就是他的厚黑之处。在一般人看来，面对最高长官，是绝对不敢撒谎的，所以口齿清楚的报

告，其真实性是没有人敢怀疑的。因此，厚黑学认为，要说假话，就要像这位博得拿破仑好感的值星官那样，沉着冷静，干脆利落，一点停顿都不要有，这样，才能给人以最基本的信任。反之，如果这位值星官在报告时，瞻前顾后，考虑太多，是不可能有如此好的效果的。

厚黑学提醒人们，厚话黑说的基本要领之一，就是毫不犹豫、脱口而出，不要让人家对你的答案产生怀疑。

◎ 明知故昧，让对方摸不着头脑

厚黑学认为，假话要说得真实自然，采取走一步算一步，不去想太多，也就是“只想眼前这一步如何走，不去想下步如何行”，的确有一定效果，但这只能说是“厚话黑说”的最低层次。因为，此时说假话的“胆量”是靠自欺欺人获得的，因此也是暂时的，很有可能撑不了多久。而更高一层的“厚话黑说”是明知故昧，也就是明明知道了这件事，却能故意装着不知道，有了这样的“修为”，才能达到睁着眼说瞎话的最佳效果。

东汉末年，曹操挟天子而令诸侯，诛董卓，擒吕布，灭袁绍，破荆州，陈兵长江，传檄江南，打算以泰山压顶之势，迫东吴臣服。东吴的孙权，在周瑜的鼓励和诸葛亮的煽动下，奋然发兵隔江对峙。当时曹操雄师三十万，周瑜仅有五六万兵，兵力十分悬殊。周瑜了解北军大多不善水战，必须先除掉其精通水战的水军都督——原刘表部下蔡瑁和张允，苦于无计可施。

他正在帐中议事的时候，闻报同学蒋干到访，于是，他厚话黑说，设巧计让蒋干盗书，成功地使曹操除去了心腹之患。接着，周瑜又继续明知故昧，向曹操施行“反间计”，利用降将蔡中、蔡和送假情报，用“苦肉计”黄盖诈降，派庞统深入曹营献“连环计”，然后乘“东风”之便，一把火把曹军烧

得焦头烂额，败回老巢。

在厚黑学看来，周瑜说假话的天赋非常高，心理素质也非常好，因此，这一连串的计策才得逞。另外，明知故昧是最能反映睁着眼睛编瞎话的精髓的一种方法，这种方法的较高境界就是可以无中生有，使对方信以为真。

李宗吾曾讲过这样一个很有趣的故事：有一个江湖先生走至四川某地，已是山穷水尽走投无路。为了求得几个钱换碗饭吃，他就干起了无本买卖。只见他眼珠一转，顺手在路边拣起了一块干牛粪，然后故作极为神秘之状，站在路当中端详“研究”。当好奇的人们在他四周围满之后，他就开始介绍起手中的“牛粪”来：

“各位兄弟同胞，各位乡亲父老，花开各样红，物与物不同。就说这个牛粪吧，就有水牛粪、干牛粪、家牛粪、野牛粪、黄牛粪、沙牛粪、老牛粪、嫩牛粪……而我这是与众不同世间稀有的犀牛粪！”

这时人群传来一阵笑声，有人说：“啥这牛粪那牛粪的，这‘稀’牛粪也值得大惊小怪？”顿时有人附和道：“对呀，对呀，‘稀’牛粪有啥了不起的。”

只见这位江湖先生不慌不忙地说：

“对，这位乡亲说了，‘稀牛粪有啥值得大惊小怪的？’这您就有所不知了。这犀牛粪更是不可多得的稀世珍宝。五脉七伤，诸般疑难杂症无不神效，最灵验的就是专治老年人多年不愈的哮喘病。看贵地山清水秀，人杰地灵，必是个出孝子的所在，所以我在此行个好，积个无量功德，将这味药奉送给三位敬才学、知礼仪、懂孝廉的孝子。三位之后概不再送。你要买，一百个银元也未必卖，要说送，逆子逆孙绝不送。我要说假话，说话不算话，那就吃石头拉瓦片，三十挨刀、四十挨炮、五十遭雷打、六十要上吊、七十被车辗、八十遭天诛……”

就这样，这位江湖先生硬把一块牛粪说成百年难遇的稀世

珍宝，尔后在差点被挤昏的情势下将那块“犀牛粪”销售尽净，摸着鼓鼓囊囊的腰包扬长而去。仔细品一品那位江湖先生的一番说词，使人不能不承认这江湖先生睁眼说瞎话的本事。

◎ 弥天大谎，就已经不再是谎言

庄子曾说：“偷一个衣带钩子的人被砍头，窃国大盗却当上诸侯国王。”窃国大盗之所以能当上诸侯国王，就是靠说假话起家，而且他们说的还不是一般的假话，而是惊人的弥天大谎。希特勒这位不折不扣的假话大师，在《我的奋斗》一书中，厚颜无耻地宣布自己的说假话的观点，竟与《庄子》中的思想不谋而合：对一个单位和它的主管而言，谎言越大越好。他认为人民大众都是些流氓，他们很容易被弥天大谎所引导，或者说所误导。他在书中写道：“谎言的大小是决定它能否被人相信的一个确定因素。因为一个民族中的大部分人从内心深处说更容易受大谎的骗，不论他们本人是否自觉。”

在厚黑学看来，一般人的心理贯性，使他们更容易相信大的假话，因为他们自己经常说一些小的假话，而耻于撒大谎，一旦有人胆敢撒弥天大谎，大家就不得不相信了。因此，厚黑学认为，从说假话的胆量方而进行考察，敢撒“弥天大谎”才是最高境界。从某种意义上说，庄子和希特勒的观点的确是触到了人类心灵最本质的弱点，也是对厚话黑说的一种透彻的认识和体会。

的确，我们每个人在自己的生活中都会有意无意地说一些无伤大雅的假话，但是欺骗全国人民乃至整个人类的假话，我们普通人不敢说，也不可能说出。厚黑大师则不同了，他们可以说都不是一般人，因此，他们都热衷于撒“弥天大谎”，细究起来，其原因不外乎以下几种：

第一种是出名心切。出人头地的欲望是我们每个人都有的。一夜成名天下知，是每个人都怀有的一种梦想，这种梦想

的实现必须多年付出艰辛的努力。因此，厚黑之徒自然而然地就会想到，走一些捷径投机取巧，来一夜成名，那么，最便捷的途径当然是制造大谎。二战后，一名加拿大青年给自己编造了一套奇特经历：战时他在情报部门供职，并在法国经历了许多戏剧性场面。作为一名地下工作者，他被捕过。为了使他开口，纳粹分子对他进行了数周的拷问，但是他经受住了种种严刑拷打，最后逃出魔窟。他的事迹在当时世界上发行量最大的杂志之一《读者文摘》上发表了，根据《读者文摘》上的文章改写成的书《不开口的男人》也出版了。于是他立刻成为民族英雄，得到了荣誉和奖章，政府还为他举行了招待会。但后来他看到情况远远超过他所期望的，他无法控制自己的负疚感，向报纸打电话坦白真象，他的那些所谓的冒险经历实际上是他在各种报纸和间谍杂志上读到的东西。事实上，整个战争期间，这位年轻人一直是在加拿大和英国度过的，根本没去过法国。

从厚黑学角度看来，这位青年说假话的厚黑“段位”还不够高，还不够面厚心黑，还会为自己说了假话而感内疚。

第二是为捞大钱。一般的小骗子说个小的假话，骗几个钱就很了不起了。但是，如果要骗更多的钱，必须把假话编得很大，假话越大才能使越多的人上当受骗，也才能财源滚滚。某省一位中年妇女曾制造了一起轰动一时非法集资大案，她竟在短短一年多时间里骗到八百多万元，上当受骗者从学生到大学教授，从普通农民到政府官员，应有尽有。她惟一的手段就是说假话，而且是疯狂地说假话。她靠诈骗起家发财，然后到处吸引投资，她付给别人的利息高出银行十倍。于是人们纷纷将自己的钱投入她的钱包，甚至有上百万款项从国家银行流到她的私人钱包。当然，这名妇女最后被请进了监牢，那些愚昧的“投资者”也倾家荡产、丢官弃职。

第三是能够获得政治上的巨大成功。大人物们一句假话，可以骗得天下人都跟着他们乱转，他们说：“消灭犹太人。”

于是，成千上万原本善良的人们便被鼓励起来迫害、残杀犹太人。他们说自己国家在海外的利益受到损害，于是立刻把大批青年送到了越南丛林。他们说发展中国家人权利益得不到保障，就对不同制度的国家进行制裁，甚至出兵。

在厚黑学看来，上述非法集资案的主角之所以败露，就是因为她撒的谎还不够大，而这些所谓政治家之所以可以得逞，也正是因为他们敢于撒弥天大谎，而且所撒之谎也的确够大。既然撒大谎可以捞到如此多的好处，人们当然是要选择最大的谎，最大的谎，意味着最大的成功，哪怕那种成功只是暂时的。

同时，厚黑学告诉我们，大的假话效益大，但大的假话所使用的策略、计谋、工具也必须要足够大。影响而广、发行量大的传播媒介就首选工具。上述那位加拿大青年之所以天下闻名，全靠发行量巨大的报刊的煽风点火。此外，盛大的节日、集会是说假话的最佳场所与时机。这些场合下聚集的人多，人们来自社会各个阶层，各新闻媒介也有大量记者出没其间，一谎既出，满城皆知。

厚黑学特别提醒人们，标榜自己所做的一切是为了人类、为了社会、为了民族、为了国家时，所有人几乎不能指责他，这才是假话之大者。所以，想要成为厚话黑说者，就要敢于去造“真实”的大谎，这样很多人就会很快被我们打倒，事业会很顺利地成功。

◎ 心狠手辣，撒谎才能无所顾忌

厚黑学认为，要厚话黑说，仅有“胆量”还不够，而正真关键的还是要“而厚心黑”，只要“心子”黑得彻底了，说起假话来才会无所顾忌，才能得心应手。

两面三刀、阳奉阴违的袁世凯正是由于心狠手辣，使得光绪皇帝也上了他的大当。

袁世凯曾任驻朝鲜通商大臣，1895 年起在天津小站编练“新军”，曾经加入过康有为等组织的“强学会”。假装支持维新，迷惑了许多维新人士，光绪帝对他也寄予莫大的希望。

1897 年，袁世凯任直隶按察使，为了寻求支持变法的军事力量，光绪皇帝于 9 月 16 日接见了他。袁世凯对于光绪皇帝的新政大加赞扬。光绪皇帝心里高兴，又问他：“要是让你统率军队，你肯对朕忠心耿耿吗?”袁世凯马上一脸正气，磕头发誓说：“臣当竭力报答皇上厚恩，一息尚存，必思报效。”光绪皇帝第二天就降谕旨，升袁世凯为侍郎后补，专司办练兵事务。

9 月 18 日晚，谭嗣同冒着生命危险，来到法华寺袁世凯的住处，说明光绪皇帝身处险境，动员袁世凯杀掉荣禄，包围颐和园，迫使慈禧等就范，保护新政，救护光绪。为了试探袁世凯是否真心拥戴光绪皇帝，就对袁世凯说，他可以去颐和园告发，以谋取自己的荣华富贵。袁世凯当场慷慨激昂地表示：他和谭嗣同都受到光绪帝的知遇之恩，“救护之责，非独足下”。还拍着胸脯保证说：“诛荣禄如杀一狗耳!”

9 月 20 日，袁世凯离京请议时，光绪再一次在乾清宫召见他，除勉励其好好训练新军外，还谆谆嘱咐，要袁世凯保护新政，并赐密诏一道，才珍重道别。看来，光绪皇帝，为了对付慈禧等顽固势力，在大祸临头之际，把所有希望都寄托于这个外表拥护新法的袁世凯了。

谁知袁世凯一到天津，便直奔荣禄住处告密。荣禄连夜赶回京城，直抵颐和园乐寿堂求见太后，慈禧听了报告后，气得七窍生烟，决定再次登上九龙宝座，开始“训政”，变法君子被杀，光绪被囚瀛台。袁世凯因告密有功，受到慈禧的宠爱，官位一升再升，最终成为权倾一时的北洋集团的首脑人物。

在厚黑学看来，尽管你面皮够厚，但是如果你“心子”黑得不彻底，最好还是不要行厚黑之事，这对于厚话黑说同样适用。

楚国贵族春申君黄歇是战国时代著名的四大公子之一，楚考烈王即位之后，他出任楚国的令尹。考烈王在位多年，然而后宫无子。春申君认为这是楚国的大事，为此深感忧虑，因为楚王无子会引起楚国传嗣的纠纷，于是他四处寻求能够生育的美貌女子进献给考烈王，但是仍然没有效果，估计考烈王很可能是没有生育能力。

这时，赵国人李园带着他的妹妹来到楚国，本打算把他的妹妹进献给楚王，但当他听说了考烈王不能生育的消息后，便打消了这个念头。他认为，自己的妹妹长期不生，会失去楚王的宠爱，而自己凭借国舅身份安享富贵的美梦也会随之破灭。李园几经考虑，想到了春申君这条路可以利用，于是投到他的门下做了一名舍人。

过了不久，李园谎称请假回家探亲，又故意超过了假期。等到春申君问他原故时，李园谎称是齐王派出使节要娶他的妹妹，他因此耽误了返回的时间。不明就里的春申君问李园是否已经答应了齐王，李园回答说没有。于是，出于好奇，春申君就想看看李园的妹妹。李园又伪装回家一次，在外面混了几天，然后把妹妹带来与春申君见面。春申君召见了他的妹妹之后，便将她收为自己的小妾。

后来，李园的妹妹有了身孕，李园就指使他的妹妹对春申君说："楚王百年之后无子，必然要传位于兄弟。你春申君在楚国做令尹，执掌大权 20 多年了，对这些人多有得罪之处。到时，你将无法保有现在的富贵，甚至会大祸临头。现在我已经怀有身孕，我在你身边的时间也不长，大多数人还不知道我。凭着你与大王亲逾手足的关系，是完全可以将我进献给大王的。大王也必定会宠幸于我，那时我腹中的孩子、也就是你春申君的儿子，就将作为大王之子，继大王之后为楚王了。你的儿子做了楚王，你还有什么可担心的吗？"

春申君觉得很有道理，就同意了她的办法。考烈王果然召见了李园的妹妹，并立即将她纳入后宫。不久，李园的妹妹生

下孩子，母以子贵，她就此做上了王后，新生的孩子也被考烈王立为太子。李园也随之受到考烈王的宠信，进入宫廷任职。

从厚黑学的角度分析，楚国的太子只是李园一手创造的阴谋产物。李园煞费苦心设计这场阴谋的最终目的，是想通过楚国王位的传承来控制楚国的大权。他深知，了解事实真相与内幕的除了他的妹妹之外，只有春申君；而对他最有威胁的也是春申君，因为这个未来的楚王是春申君的亲骨肉。李园决定秘密蓄养杀手，伺机暗杀春申君以灭口。

楚考烈王二十五年，考烈王大病不起，即将死去，楚国的王位也将转移到太子手中。春申君门下的宾客朱英，在这关键时刻，站出来向春申君挑开阴谋的帷幕，他说道："李园是你的仇敌，为杀你而蓄养了很多敢死之士。楚王一死，他一定会杀你灭口的，这是你所不希望而又会来临的祸事呵！"春申君又问什么人可以帮助他对付事变？朱英说："公子可以推荐臣下去宫廷担任郎中，在关键时刻，我先杀掉李园。"

春申君自以为李园地位卑微，不会也无能力加害于他，因此没有采纳朱英的建议。朱英见春申君愚暗自欺，断定他会大祸临头。为了以后不受牵连，就此一走了之。考烈王死去后，事情的发展正如朱英的预测，李园率先抢入宫廷，命令昔日蓄养的敢死之士埋伏在宫城门口，等待闻讯而来赴丧的春申君。春申君刚入宫城，李园手下的死士即将他刺死，割下他的头颅抛掷在城外。

厚黑学认为，袁世凯和李园就是典型的厚话黑说的高手，他们的假话之所以一次次成功地欺骗光绪和春申君，就是得益于他们"心狠手辣"，这使他们可以放开手脚，无所顾忌地作一些见不得人的事，并最终可以用在别人看来是旁门左道的方法，达到别人无法企及的目标。

■ 厚话黑说二：假的比真的像

说假话会不会“穿帮”，首先取决于本身设计的是否周严。漏洞百出的“假话”，还是不说为好，以免弄巧成拙。

常言说：“假作真时真亦假，无为有时有还无。”可见，假话能不能“蒙”过去，首先取决于“假话”设计的质量，那怕是无中生有，也要编得有鼻子有眼，煞有介事，并且天衣无缝，滴水不漏，这样的“假话”说起来才有把握，蒙起来才有依据。否则，如果“假话”本身就漏洞百出，你就是真有“三寸不烂之舌”，还是不说为妙，以免弄巧成拙。所以，“说假话的大师”还得是一位“假话设计大师”才行。

◎ 事先想好所有的细节

厚黑学认为，一个链条的牢固程度取决于它最弱的一环，厚话黑说也同样道理。假话中任何一个细节的疏漏都可能成为他人识破假话的关键。因此，厚黑学提醒打算运用厚话黑说之术的人，在说假话之前，哪怕是一个最微不足道的细节也不要放过，都要设计周密，尽可能地做到滴水不漏。

例如，二次大战时期，盟军就用一个制造精密的谎言蒙住了希特勒的双眼。

盟军刚把纳粹军队赶出北非，西西里岛就成为了盟军下一个攻击的目标。这个势头本来就是傻瓜也看得出来。可是要攻取西西里岛的办法，就是要使希特勒放松对这个地方的警惕，使他认为盟军不会来攻取西西里岛。要达到这样一种“厚话黑说”的效果，这种假话设计起来难度就非常之大。

于是，英国海军的最高情报机构设计了滴水不漏的行动计划：

第一步：英国总参谋长阿奇博尔德将军给北非的第八军司令官亚历山大将军写了一封信，信中“透露”了盟军下一步打算突袭希腊阿拉科斯角，蒙巴顿将军写给在北非的盟军最高司令艾森豪威尔和坎宁安海军元帅，开玩笑似地提到了“沙丁鱼”。以便使德国人立刻联想到撒丁岛。同时还介绍说，给他们送去信件的这个信使是联合作战部中他最信任的参谋人员。

第二步：他们找到了一个肺炎死者的尸体，并开始对其身份进行设计。情报人员给他穿上飞行服和救生衣，把一些个人财物和文件放在公文包内，系在他的手腕上面。这些物品包括：一个身份证，根据身份证显示，这是一位叫威廉·马丁的海军少校，出生于英国加的夫。由于证件看上去很新，为了不使德国人产生怀疑，上面写道：“补发。原证件号〇九六〇五

0号，遗失。”钱包里还有一张五英镑和三张一英镑的钞票，裤袋里有五镑十便士。此外，他身上还有一包香烟、一盒火柴、一支铅笔、两张用过的汽车票、一串钥匙、一张在伦敦皮卡丹利大街军人俱乐部住宿的账单和两张音乐会入场券票根。至于“马丁少校”的私生活是这样安排的，他随身带有未婚妻写给他的两封充满爱意的信、两人的合影，一张购买订婚戒指的收据，以及他父亲得知他们订婚后从北威尔斯寄来的热情洋溢的信。

由此看来，为了使这个谎言真实，英国情报部门的确是下了一番功夫，所有的细节都想到了。

一切准备就绪之后，他们把“马丁”装入一个冷冻的容器里用车运往苏格兰，然后再由一艘潜艇将这位“海军少校”的尸体运到西班牙南部海面上后，在他的救生衣里充满气投放在距西班牙韦尔瓦河口一英里的海水中，形成了一位信使在飞往北非途中，飞机坠毁，跳伞后被海水淹死的情形，他的尸体和携带的公文被冲到西班牙海边。

西班牙当时是中立国，但是实际上佛朗哥政权和法西斯德国是一个鼻孔出气。西班牙渔民在当天上午就发现了尸体，并把他交给了西班牙海上巡逻队。“不幸”的消息很快送到英国驻马德里的大使馆。“马丁少校”的尸体和财物也转交给了使馆人员，但没有公文！经过伦敦方面的强烈要求，两个星期后公文和信件才送了回来。在此之前，有人在信上面做了手脚。通过科学检测结果表明，信件被打开过。

战后，在获得的纳粹文件中证实了这一点，当时那些信件都被德国领导集团研究过，希特勒对盟军将突袭希腊和撒丁岛确信无疑。德国最高司令部果真分散了他们的兵力，当盟军像风暴一样横扫西西里岛时，守军只有一个意大利师和一个德国师。

在厚黑学看来，盟军设计的谎言是天衣无缝的，比如新证件上的“补发”字样；身上的音乐会入场券票根以及与未婚

婆订戒指的收据；父母的祝贺信等等，让人看起来比真的还真。正是由于如此的滴水不漏，才使整个事件得以顺利发展，使对手惊喜万分地钻进圈套。这个实例充分说明，设计“假话”时，细节的重要性无论如何强调都不过分。

◎ 煞有介事地编造佐证

厚黑学认为，当你向人陈述一件事，为了表明正确可信，往往说得有理有据，这样才不使人产生怀疑。这里的“有理”是指的合乎情理，像上文中对“马丁少校”身份细节的设计就体现了合乎情理的要求；而“有据”是指以确凿的事实为根据，在陈述一件事时最好能有一些精确的数字来证明。因为，人们对精确的数字容易产生迷信，认为数据才是无可争辩的事实，一是一，二是二，客观公正，这一点对西方人更是如此。如此一来，“假话设计师”一定不能忽略了对于数据的精心编制。

美国前总统尼克松在读大学期间，特别擅长辩论。一次辩论中，他舌战群雄，论点掷地有声，因为他从一张纸上读出一连串统计数字。当辩论结束后，有人拿起尼克松读过的那张纸，发现一个字也没有。

生活中，数字有时有一种特殊的魔力，它能麻痹我们的意识，比如我们在一个报导中读到某市居民人均收人较去年增加了百分之十五，我们一下就会得到这个地方市民今年的收人肯定很好的印象，但是，该市市民去年的收人是多少，很多人就不想了。一些新闻报导中，为突出某地的“政绩”，一些记者们常玩这样的数字游戏。如某大企业去年亏损四千万，今年也依然损亏三千万，若照直说，就显不出骄人的业绩了，因为谁都清楚：三千万与四千万的亏损不过是五十步与百步的问题。到了这个记者手中，这样一个事实成了某企业“今年比上一年减亏增效百分之二十五，在经营绩效上迈出了巨大的一

步”。你听听效果马上大不一样。

在厚黑学看来，这还仅仅是在真实数据的基础上玩弄一些技巧，如果必要时还要敢于凭空编造数据。日本的一家报纸曾报导过这样一则社会新闻：“新婚家庭中三成的厨房不备菜刀……”虽然快餐店、速食品在日本社会十分风行，他这三成的数字依然有些骇人听闻。一家电视台对这条消息很感兴趣，马上派专人追踪这消息的来源，从专栏作家和采访者起，一层一层往下追，最后发现这一数字竟是毫无根据的“假话”。

厚黑学认为，数字一方面固然有客观性，但另一方面数字又是由人来运用的，一个数字被提出来，提供数字者的主观意识早已被融化在其中了。即使是统计学家，他也可以采取那种对雇用他的机构有利的方法，甚至歪曲统计数字。台湾电视界曾闹过这样的笑话：三家覆盖同一地区的电视台在有关机构的配合下，进行收视率调查，结果，第一家打出的广告是“收视第一”，第二家是“勇冠三台”，第三家是“拔得头筹”，明眼人一看就会知道这些统计数据全是虚假的。历史上，利用数字进行造假的现象也十分普遍。赤壁之战时，曹操只有三十万大军，但他号称八十万，吓得东吴的张昭之流差点屁滚尿流，老是要孙权俯首称臣。幸亏诸葛亮、鲁肃等不为假话所蒙蔽，为孙权证实，坚定了他连刘抗曹的决心。

战国时，孙膑率兵攻魏，诈称粮尽撤退，庞涓立刻追赶，查知齐兵火灶大约有十万个，庞涓说：“十万个火灶每日要多少粮食？远地运粮怎能够用？”于是挥兵急追。孙膑第二天，将灶减为五万个，庞涓大喜，认为有大量的齐兵开了小差。又过了一天，孙膑将火灶减为三万。庞涓拍掌大笑说：“我早就知道齐兵胆怯惧战了，不过三天，士兵已逃亡大半，此时不追还待何时？”于是庞涓率军轻骑冒进，最终被射死在马陵道。

厚黑学认为，要把“假话”设计得有理有据，除了注重数据的编造外，还要注意证据的“数量”和“规模”。因为，即使是不缺乏判断力的聪明人，在大量的证据前面，往往也会

改变自己的见解，这也是人性的弱点之一，厚话黑说就是抓住了人性的这些弱点。

◎ 巧妙利用从众的心理

《战国策》里记载了有这样一个件事：

“费人有与曾子同名族者而杀之。人告曾子母曰：‘曾参杀人。’曾子之母曰：‘吾子不杀人。’织自若。有顷焉，人又曰：‘曾参杀人。’其母尚织自若也。顷之，一人又告之曰：‘曾参杀人。’其母惧，投杼逾墙而走。夫以曾参之贤与母之信也，而三人疑之，则慈母不能信也。”

本来曾子的母亲是十分自信自己的儿子是不会杀人的，但三个人都来说同样的话，她就失去了自信，跟着相信了。厚黑学认为，这就是一种从众的心理，这种倾向于随声附和的从众心理，是人性的诸多弱点之一。因此，设计“假话”时，一定要注意利用这种人们的心理弱点。

具体来讲，就是努力制造一个绝大多数人都持有相同意见的环境，对于处在这一环境中，即使知道自己的意见正确，也可能会因怀疑自己而放弃，转而去赞成多数人的错误意见。

例如，某厂家新推出一种滋补品，本来并没有人相信，结果它大做广告，又利用得冠军的运动员在电视上现身说法，渐渐使得很多人相信了。这一来，本来并不相信的那些人也相信了。每年到了高考前夕，不少家长还纷纷去购买，说是给孩子补脑。其实，后来据科学家揭露，不过是些蜜汁而已。

在厚黑学看来，在现实生活中，人们为了确保公正、正确，常常都实行少数服从多数的办法通过一些决定和决议，但正是这种方式给一些错误意见开辟了畅通无阻的渠道，使得一些坚持正确意见的人到最后也跟着一起犯错误。

有时候人们说话，即使真话，别人也未必会相信，除了表述方式不当之外，还有一个说话角度的问题，卖黄瓜的自然不

会说自己的瓜苦，同样，卖辣椒的自然不会说自己的辣椒不辣。但是同时，如果“王婆卖瓜，自卖自夸”，别人又不会相信，而此时若是其他顾客在旁边替卖者说：“这黄瓜真好，又嫩、又脆，味道好极了。”其他顾客就不会有任何怀疑的了。因此，一些高明的“假话设计师”一定要习惯于借鸡下蛋，借口于人，通过各种各样的稀奇古怪的方式让别人来表达他的意图，把虚假的信息传播出去，以期得到别人的信任，这也是在利用从众心理。

例如，有一个人带着一位衣着考究的朋友在一家高级饭店的酒吧闲聊，中间这位衣着考究的朋友去洗手间，这个人神秘地对这家酒吧的服务小姐说：“知道这位先生是谁吗？他是市长的儿子，刚刚从国外回来！”这种事一连出现过很多次。

后来，他又带着一位做生意的外地商人来到同一酒吧，声称自己能弄到商人所需要的重要批文，并且非常自得地告诉商人说自己同许多重要部门的人都十分熟悉。中间，他的呼机响了，他忙到旁边去打电话，留下那位商人独自坐在吧台前。

商人对他的话还有些怀疑，看到他与酒吧的人很熟的样子，就利用这当口，他赶快向人打听这个人的背景，服务小姐说：“我也不知道这个人叫什么名字，但他倒是常跟市长的儿子，和其它一个大人物来这儿喝咖啡。”小姐的话使那位外地商人一下子打消了对他的疑虑，两人很快签署一份合作协议。

从厚黑学的角度分析，当时，这个人如果直接介绍某市长的儿子是自己的朋友，一定会引起别人怀疑，他巧妙地通过服务小姐之口讲出这个假话，达到了他预期的目的。这就说明，在设计“假话”时，除了设计得有理有据之外，还要充分利用人们的从众心理，设计好传达这种“假话”的途径、方式、角度等等，这样才能取得良好的效果。

◎ 使各种假话环环相扣

在厚黑学看来，要设计好“假话”，一个重要的问题，就是所设计的证据要具有内在的逻辑性，要使它们能够环环相扣。因为，人们在接收到一个信息时，一般不会马上相信，他们往往通过多方渠道，以及前后发生的事件，联系起来加以印证。所以，如果所设计的“假话”前后矛盾，自然就无法使人相信，反之亦然。这是人们作出判断时的一种心理特点，厚话黑说就是要利用这种心理特点。

这种环环相扣之法，是古时的纵横家们最常用的一种方法，这种方法运用得当会使自己的证据越来越有说服力，使对方不得不信服。

张仪可以说是战国时代最着名的说客了。他曾经拜鬼谷子为师，潜心研究游说之术。在他的同学中，苏秦也靠游说天下而飞黄腾达，但苏秦自叹比不上张仪。后来，张仪进入秦国，晋见秦惠王，并凭着自己杰出的才干很快被赐与客卿的官位，参与谋划军国大事。公元前 328 年，秦惠王命令张仪同公子华桑率兵攻打魏国。张仪反复分析天下大势，看到诸侯之地五倍于秦，诸侯之兵十倍于秦，于是，为秦国确立了一条总战略方针，就是采用武力进攻与政治怀柔两手策略，集中力量打击近邻魏国和韩国。为此，张仪多次略施小谋，为秦国谋取不少利益。

张仪在秦国当了 4 年相国后，秦惠王派张仪跟齐国和楚国的相国在啮桑盟会。这时，魏国的外交政策发生了动摇。早在公元前 334 年，魏国用相国惠施的策略，想东联齐国、南和楚国，联合抗击强秦。不料事与愿违，却接连遭到齐、楚两国的攻击。到了公元前 322 年，魏惠王因联齐之策无效，便驱逐惠施，反而要与秦国、韩国联合，报复齐国、楚国。看到这种情况，张仪便与秦惠王策划了一个绝大的阴谋，他让秦王免除了

他的秦相国的职务，暗地里派他去魏国活动。

张仪一到魏国之后，凭着他那张利嘴，和对天下形势的深刻分析，使魏惠王深为折服，便委以相国的重任。在得到这个职位后，张仪便着力去实施拆散关东诸侯的合纵计划，使魏国做个与秦国连横的带头羊。为了达到这个目的，张仪实行软硬兼施的两种策略。他一方面暗中使秦王不时出兵魏国，以武力相威胁，一方面对魏国君臣动之以情，晓之以理，说得真真假假，虚虚实实，使魏国君臣难辨真伪。

他纵论魏国的弱点说："魏国土地纵横不到千里，士兵不过30万。而且四周地势平坦，毫无险阻可言，又四面受敌，既不能进攻，又不能防守。这是处于四分五裂的地理位置啊。"

在击中魏国的要害之后，他又分析合纵抗秦难以成气候："现在合纵的国家想统一天下，结为兄弟，歃血为盟，以示坚守信约。这可能吗？因为就是同一父母所生的兄弟，为了钱财还打得你死我活，更何况利益不同的国家！"

在讲完这一大通道理之后，他才端出自己真正想说的，对魏国君臣大讲背秦之害和联秦之利。他说："大王如果不服事秦国，秦国一定会出兵攻占黄河以南的地区，胁迫魏国，使赵国不能南向支援魏国，魏国就不能向北联络赵国，合纵联盟的通路就被阻断了。这样的话，魏国就危险了。如果秦国再跟韩国联合攻打魏国，那么，魏国的灭亡就指日可待了。我替大王着想，魏国还是归顺秦国，这样，魏国就可以高枕无忧了。"

在厚黑学看来，张仪在这里就是运用环环相扣之法，他所用来说服魏王的理由是层层递进，最后不由你不想信。他就这样凭着三寸不烂之舌，说服了魏国君臣，改变了魏国的对外方针，打破了苏秦的合纵计划，为秦国向东发展起了重要的作用。

但是，过了几年，张仪的间谍身份全部暴露了，因此，遭到魏国的驱逐，又返回秦国做他的相国。秦国威服邻国魏、韩

之后，更加咄咄逼人，转而把打击的目标放在土地广大的楚国上。这时，楚国正同齐国联合抗秦。于是，张仪又故伎重演，远道赴楚。使秦王忧心忡忡的齐楚联盟，仅凭张仪一张利舌，不费秦国一兵一卒，就分崩离析，互相残杀，还割取了楚国的土地。

黔中地区是富庶之地，且具有重要的战略意义。秦王早就垂涎欲滴。他捎信给楚王说，愿意拿武关外的土地交换黔中。由于楚王此时深恨张仪，于是就答复说："我不愿交换土地，只要得到张仪就献出黔中地区。"秦王想派张仪去，但又不忍心开口。张仪捉摸透了秦王的心思，主动要求去。秦惠王说："楚王恼恨你背弃秦送商于的诺言，他会向你发泄怨气的。"张仪回答："秦强楚弱，我有秦国做靠山，大王当后盾，楚王未必敢轻易地加害于我。再说，我跟楚王佞臣靳尚要好，靳尚侍奉楚王夫人郑袖，楚王对郑袖的话言听计从，有此两人在不用担忧。"于是，秦王就让张仪前往楚国。

张仪一到楚国，就被楚王打入死牢。但张仪身置虎口，从容不迫，他求人找来靳尚，教他一条锦囊妙计。靳尚依计行事。他对楚王说："大王捕杀张仪，一旦得罪秦国，失掉盟国，天下会轻视大王，请大王三思而行。"楚王听到这里就犹豫起来。见此情景，靳尚赶忙跪到郑袖那里，煞有介事地说："您也知道您会被大王轻视吗？"郑袖不解其意，连忙问道："为什么？"靳尚说："秦王非常宠爱张仪，一定要救他出去，打算把上庸六个县的土地送给楚国，把美人嫁给楚国，把王宫中能歌善舞的女子作陪嫁。大王看重土地，也势必宠幸秦女。到那时，秦国女子一定会尊贵，夫人将要被废黜了。你不如替张仪说句话，放他出来。"

既然牵涉到自己的利害关系，郑袖就不能不尽心去办了。她日夜在楚王面前撒娇装嗔，要求放了张仪。楚王经不起这位妇人的纠缠，只得把张仪放了，还以厚礼相待。

张仪出来后又乘机劝说楚王，极力宣讲秦、楚连横之利和

两国交恶之害。楚王本来就被先前的战败吓破了胆，终于接受了张仪的建议，与秦国再结盟好。

离开楚国后，张仪顺道到达韩国，游说韩襄王。因为他对韩国的弱点具有深刻的洞察，所以游说起来得心应手，使韩襄王俯首听命于秦国。

从厚话黑说的角度来看，张仪说服术的最大的特点就是能作到环环相扣，他在实施说服之前，对打算说的“假话”都要进行精心的设计，这样在实施起来才能一步一步紧密相连，这样才不但使自己脱离危险，还进一步破坏了六国的联合抗秦的局面。在这些春秋战国时的说客身上，充分反映了面厚心黑的厚话黑说的本质。在厚黑学看来，这些说客之所以能以三寸不烂之舌，取得盖世之功，很大程度上正是取决于他们所编“假话”的分量。因为他们所编的“假话”不是孤立的，而是一群“假话”，而这群“假话”又是一个紧密的整体，这种整体的威力是非同小可的。可以说，论据的逻辑性是这些古代纵横家们法宝之一。

厚话黑说三：信不信不由你

——『牛皮是吹出来的，谎话是说出来的』，同样的假话在有的人嘴里说出来就成了真理，而有的人说不了三句话，就露了底。

“牛皮是吹出来的，谎话是说出来的”。同样的假话在有的人嘴里说出来就成了真理，而有的人说不了三句话，就露了底，其关键就在于对厚话黑说技巧的掌握。

常言道：“牛皮是吹出来的，谎话是说出来的。”在厚黑学看来，要想使假话蒙住别人，除了说假话者要有过人的胆气和良好的心理，以及善于设计一个天衣无缝的“假话”之外，如何运用“说”的技巧就致关重要，同样的假话在有的人说来，别人马上就会听出来是假的，可在有的人嘴里说出来就成了真理，区别就在于对技巧的掌握。

◎ 虚实相间，以小实掩大谎

兵圣孙子曾专门探讨如何利用虚实，提出避实就虚、声东

击西、以己之长、避敌之长、虚实相间、出其不意，才能掌握战争的主动权。厚黑学认为，要把“假话”说得像，也同样要运用虚实相间的技巧，也就是说，如果全是假的，别人很容易识破；如果全是真的，也就不是说假话了。只有真真假假、虚虚实实，才可能达到欺骗他人目的。

例如，一位回国的华侨，准备到一家字画店买几张画，他花了一万多美元买得了两幅齐白石先生的作品，老板赌咒发誓地说是真迹，而且还附有有关部门的证明。

华侨兴致勃勃地把画带回宾馆，请当地画院的画家朋友鉴赏，一位对齐白石先生的画术有过深入研究的老画家，一眼就看出画是假的，并指出证据。华侨听了，十分惊讶，也十分恼怒，决定第二天到那家画店去理论。

但还没到第二天，他便接到书画商店老板打来的电话，老板一再道歉，称自己昨天疏忽中将两幅临摹的作品卖给了他，商店打烊后，他检查账务和收检书画时才发现，并请那位朋友明天一早去商店换回或退款。

本来非常生气的老华侨接到电话后，不仅气消了反而对他们的行为非常感动。第二天，他带着画去了画店，老板再三就昨天的事道歉，并说如果华侨有意买，他可以将现在的这两幅真迹以合适的价格出售，如果他不愿意买，也可以退款。说着，将两幅精心装裱的画从保险柜中取出。

听对方态度这么诚恳，那位华侨反倒不好意思起来，按昨天的原价买走了这两幅真迹，而且再也没对这两幅画发生一丁点的怀疑。老华侨回去后，突然有一天从一本艺术博物馆办的刊物上看到介绍自己买的这两幅画的文章，文中称，这两幅画现收藏于某艺术研究院内。老华侨一下子就傻了。

从厚黑学的角度来看，这位不法画商可算上是一个高明的厚黑之徒，也真正懂得厚话黑说之道，他知道对于像齐白石这种有名的画作，对方买走后一定会找人鉴定，于是他就来了个虚实相间的手法，主动承认第一次是错卖了假画，从而骗取了

对方的信任，使第二次可以真正得手。可见其对于虚实相间的手法已运用到出神入化的境地了。

厚黑学认为，假话蒙着说的技巧之一，就是虚实相间，用小信用制造假象，然后巧设更大的骗局，以达到出其不意的效果。

◎ 混水摸鱼，制造思维混乱

厚黑学认为，要把假话的效果发挥出来，可以一会儿把事情顺着说，一会儿反着说，顺着说的时候，说得头头是道，让对方不由得不信；反着说的时候，说得振振有词，叫对方不敢怀疑。如此反复必然造成对方思维的混乱，而在对方开始迷惑，考虑究竟哪个是真哪个是假时，你就可以混水摸鱼，乘机达到了自己的目的。

当张仪刚学了一套“纵横术”之后，便带了几个乡人跑到楚国去求富贵。因找不着门路，在楚国潦倒起来，同去的人怨气冲天嚷着要回家去。张仪就说：“你们再挨几天，不是我夸口，我只要能见楚王，包管大家吃喝不尽。否则的话，你们可敲掉我的门牙。”

通过各种关系，张仪终于见到了楚王。可是，楚王对他非常看不起。张仪就说：“我到这里相当久了，大王还不给我一点事做。如果大王真的不想用的话，请准我离开这里，去晋国那边碰碰运气！”

楚王巴不得他快点离开，于是便一口答应了。

“当然，不管那边有没有机会，我还是要回来一次的。”张仪说，“但请问大王，需要从晋国带些什么？譬如那边的土特产，您若喜欢我顺便带回来！”

楚王轻视地扫了张仪一眼，淡淡地说：“金银珠宝，本国多的是，对于晋国的东西，寡人没什么可稀罕的。”

“大王就不喜欢那边的美女吗？”张仪提高声音说道。这

句话像电流一样激穿了楚王的身体，楚王连忙问："什么？你说的是什么？"

"我说的是晋国的美女。"张仪假装正经地说，还做起手势向楚王解释，"晋国的女人，哪一个不似仙女一样？粉红的脸儿，雪白的肌肤，头发黑的发亮，走起路来如风吹杨柳，说话娇娇滴滴，简直比银铃还清脆……"张仪舞动起三寸不烂之舌描述着晋国美女的姿色。

这一席话引得楚王的眼珠一直跟着张仪的手势转，连嘴巴也合不拢来，说："对对对！本国是一个荒僻地区，我从未见过晋国的那些娇娃，你不说，我倒忘了，那你就给我去办，多带些这样名贵的土产回来吧！"

"不过，大王……"还没等张仪说完，楚王立即就明白了张仪的意识，"不用说了，货款是需要的。"楚王马上给了张仪很多钱，让他从速去办。

张仪又故意把这消息传开，直传到楚王两爱姬南后和郑袖的耳朵里。两人听了，非常恐慌，连忙派人去向张仪疏通，告诉他说："我们听说张先生奉楚王之命到晋国去买土特产，特地送上盘缠，给先生做路费！"张仪假装心领神会，借机又大大地捞了一把。

张仪要向楚王辞行了，装出依依不舍的样子，说："我这一次到晋国去，路途遥远，不知哪一天可以回来，请大王赐我几杯酒，给我壮壮胆吧。"

张仪饮了几杯，又装模作样地再拜请楚王，说："这里没有别的人，敢情大王特别开恩，叫最信得过的人出来，亲手再赐我几杯，给我更大的鼓励和勇气。"

于是，楚王就把特别宠爱的南后和郑袖请了出来，轮流给张仪敬酒。

张仪一见，时机到了，马上开始表演了，只见他假装连酒都不敢饮了，扑通一声跪在楚王面前，一脸诚恳地说："请大王把我杀了吧，我欺骗大王了。"

正当楚王惊讶不已之时，张仪接着说："我走遍天下，从未遇见有哪个女人长得比大王这两位贵妃漂亮的。过去我对大王说过要去找土特产，那是没有见过贵妃之故，现在见了，觉得已把大王欺骗了，罪该万死！"

几句话说得楚王心理别提多美了，就对张仪说："我以为什么！那你不必介意。我明白，天下根本就没有谁比得上我的爱妃的，是不是？"

从此，楚王改变了对张仪的态度，而两位贵妃更是感谢张仪维护了自己的地位，孰不知这些都是张仪设计好的。由此看来，对于厚黑之士来说，混水摸鱼的确是可以得到好处的。

刘邦和项羽接受楚怀王的命令，分路进攻秦国都城咸阳，并当众宣谕"先入关者为王"。刘邦先入，但权力尽归项羽，反受其控制，改封刘为汉中王，驻节南郑。项羽的谋士范增深忌刘邦，打算把他杀掉，没有成功就想把他软禁在咸阳。刘邦为了脱离虎口，问计于张良，张良说："我有办法。"

第二天，张良先以调虎离山之计向项羽奏请，派范增往彭城催怀王徙居郴州。范增临行的时候，向项羽约法三章：一是不可离开咸阳；二是重用韩信，若不用则杀之；三是不可让刘邦归汉中。

事隔不久，张良再次让刘邦上表说，国家经济拮据，改变这种状况，首先就要节约开支，目前驻咸阳有几十万军队，坐吃山空，不如将诸侯遣回驻地，减少开支。项羽准奏，即令新封诸王限五天内起程返国，可是由于与范增有言在先，于是就单独不准刘邦成行。

刘邦大惊，急与张良计议。张良眉头一皱，计上心来，叫刘邦上表，向项羽请假回故乡沛地省亲。项羽看过了刘邦的表章，沉思了好会，对刘邦说："你要回乡接取父母，亦是人子孝亲之意，但怕不是出自本心，是不是我要你留在咸阳，才有此举呢？"

刘邦装出悲戚的样子回答："我父亲年老，无人侍奉，我

日夜怀念，无时或已。往日因见陛下初即位，事务繁忙，故不敢启齿。今见各诸侯已返回驻地，能享天伦之乐，独我留在此地，又不知何年何月得见父亲之面了！”说到这里，哭了起来。

这时，张良故意唱起了双簧，他悄悄地对项羽说：“不可以放刘邦回乡取家眷，宁可遣他驻汉中去，使人去沛地把他的家眷带到这里来当人质，就可以好好控制刘邦了。”

项羽认为张良的计策非常有道理，但是仍然不想放刘邦到汉中去。于是，陈平又乘机启奏说：“陛下既封刘邦为汉中王，已布告天下，臣民共知，不使他上任，恐不足取信于天下，大家会说陛下登位便说假话，那对以后的法令，他们不是也会阳奉阴违吗？”

这样也有道理，那样也有道理，本来就有勇无谋的项羽开始糊涂起来，他想了很久，无可奈何地对刘邦说：“既然大家这样说了，也是合情合理，现只可准你去汉中上任，不可回沛地，明天就起程吧。”

在厚黑学看来，刘邦正是在一帮厚黑之士的帮助下，从不同方面向项羽提建议，把项羽弄糊涂，最后得以放虎归山。这里也足见，混水摸鱼，制造思维混乱这一技巧在厚话黑说中的奇效。

◎ 笑里藏刀，笑声埋葬豪杰

李宗吾在《厚黑学》中专门分析了厚黑大师刘备和曹操在危机时刻的“哭”和“笑”，他认为，“哭”和“笑”本是人类最天真的本能，可是由于习惯奸诈，此本能就变了质也走了样。也就是说，哭和笑，都有真和假，成了“假话蒙着说”的一种独特手段，正所谓“哭声不会淹没英雄，笑声可以埋葬豪杰”。特别是“笑”的威力更大，因为，哭与假哭，充其量不外发泄内心的郁闷或博人的同情。但笑却不同了，除天真

之大笑和微笑表露喜悦外，狂笑、奸笑、冷笑、谄笑、傻笑和媚笑等，都是有企图的，不是谋人之财，就是害人之命。因为哭的形象是丑恶的，笑是美丽的，人又厌丑恶而爱美丽，所以笑的谎言更具有欺骗性。

“笑脸攻势”，使用时要自然，要笑得其时，笑得其道。像褒姒那样，因笑不得其时，会搞出“烽火戏诸侯”；春秋时齐顷公之母萧夫人笑非其道，招来诸侯围攻，几乎身亡国灭。相反，杨贵妃会“回眸一笑百媚生，六宫粉黛无颜色”。可见，运用“笑里藏刀”，表面上要装出谦恭敦厚，和蔼可亲，以假诚恳换取真诚恳，以假同情换取真同情，使对方于不知不觉坠入圈套。

郑袖是楚怀王的妃子，长得漂亮，深得楚王宠爱，但为人非常狡猾阴险。一次，魏王赠楚王一位美人，又年轻又热情，一下就把楚王迷住了。于是，郑袖表面上装出若无其事的样子，不但不发半句牢骚，并且对那位新夫人表示特别好感。新夫人爱好什么衣服，喜欢什么玩物，郑袖一定给她办到；她要把房子怎样布置，郑袖也很快满足她的要求。可以说，对新夫人的关怀，比楚王更加周到，还在楚王面前，大赞新夫人的长处。

楚王见这对如花似玉的夫人相处得这么好，也十分高兴。说：“女人大多凭美貌去博取丈夫欢心，且天生一副醋劲，但我的第一位夫人不会这样，她真能体贴我，晓得我喜欢新夫人，她竟比我更喜欢，简直比忠臣侍君更加好！”

郑袖知道楚王绝不怀疑自己吃醋了，暗自高兴，她的第一步目的达到了。于是开始下一步计划，在有一次和新夫人闲谈的时候，郑袖有意无意地告诉新夫人：“大王在我面前说你可爱极了，又漂亮聪明，又温柔体贴，只是大王嫌你的鼻子略尖了点儿！”

“那怎么办呢？姐姐！”新夫人问道。

“这也没有什么了不起的，”郑袖笑着说，“你以后见到大

王时，轻轻把鼻尖掩一掩不就行了吗?”

新夫人认为这办法好得很，以后每次见到楚王时就把鼻子掩起来。楚王觉得很奇怪，又不便当面问，便问郑袖：“为什么新夫人近来每次见到我时，就把鼻子掩起来?”

郑袖诚恳地答：“我也听她说过，可是……”她装出欲言又止的样子，楚王更加好奇，就追问，“难道夫妻间还有什么不可以直说的话？就算说错了，我也不怪你。”

郑袖装出害怕的样子，低声说：“她说讨厌你身上有一种恶心的臭味!”这位楚王本来就是一个喜怒无常的人，听到这里，他猛力把桌子一拍，咆哮着说：“来人哪！快去把那贱人的鼻子给我割下来!”

在厚黑学看来，郑袖这个“假话”已经说到了登峰造极的程度，而其中的奥妙正在于她运用了“笑里藏刀”的技巧。

◎ 移花接木，混淆世人视听

另一个假话蒙着说的技巧就是“移花接木”，也就是用一个假的东西去替代一个真的东西，使它成为所有真东西中的一部分，这样就从根本上改变了原来的面貌，使人无法再去分析真伪。

这原本是一条政治权术，在历史上运用最成功的要属吕不韦。

战国时的阳翟人吕不韦，是一个投机商人，平日往来各国做买卖，积累了大笔的资产。一天，他在赵国京都邯郸，偶子途中遇见一个衣着虽然寒酸却有贵胄之气的青年人，旁人告诉他，此乃秦王太子安国君的次子，名叫异人，到赵国做人质。因为秦兵屡屡犯境，赵王几次打算杀了他，是在平原君的劝谏下，才免于一死，如今被软禁在丛台，并派大夫公孙干随伴左右，出入监守，又不借给经费，简直和一个穷人差不多。

精明的吕不韦马上意识到：“此奇货可居也”。就回去问

自己的父亲："耕田之利几倍?"他父亲说："十倍。"又问："贩卖珠宝之利几倍?"其父答："百倍。"吕不韦又问："如果扶立一个人做国王，掌握江山，其利又几倍呢?"他的父亲笑着说："如果扶立一个人做国王，其利何止成千上万倍?"

于是，吕不韦开始实施他的计划。他先用金钱去结识公孙干，往来渐熟，俨如兄弟，及见到异人时又诈作不知，问起来历，公孙干才一五一十地告诉他。一天，公孙干请吕不韦饮酒，吕不韦说："座间别无他客，既是秦国王孙在此，何不叫来同坐?"

公孙干请异人出来与吕不韦相见，同席饮酒。酒后半醉，公孙干起身往厕所，吕不韦乘机低声问异人："秦王年纪老了，太子所宠爱的是华阳夫人，她又无生养，你兄弟二十几人中，尚未立嗣，你何不在此时求归秦国，事华阳夫人，求做她的儿子，将来还有东山再起的希望!"

异人含泪叹道："还敢望有此机会吗?只恨无计脱身回国!"吕不韦再进言："我家虽穷，也愿倾家到咸阳去，向太子及各亲人陈情，救你还朝，你说怎样?"

异人喜形于色地说："如果有那一天的话，我与你富贵与共。"

不久，吕不韦秘密给异人五百金，叫他买通左右，打好交情，又去结交宾客。因此，公孙干之上下人等，全受了异人的恩惠，俨如一家人。

吕不韦进一步携巨金到秦国去活动，先从华阳夫人的妹妹入手，再以珠宝攻势，得见华阳夫人，陈说利害，说得华阳夫人心服意动，说服太子安国君同意收异人为嗣子，刻符为记，然后又通过权臣向王后进言，昭襄王便决心要异人回国，但须等到两国讲和之后才开始实行。

太子安国君问吕不韦有何妙策能使异人返国。不韦说："太子既已立异人为嗣，小人不惜千金家业，贿赂当权，必能救回，太子请放心可也。"太子大喜，将大量黄金交与吕不韦

带去做活动费，并预拜吕不韦为异人的太傅，吕不韦回到赵国后，将详情告诉异人，异人更加对吕不韦感激不尽。

善于投机的吕布韦，想到了移花接木的权术，便在邯郸买了一位美女做妾侍，名之为赵姬，到赵姬怀孕两个月的时候，请异人和公孙干来家里饮酒。酒至半酣，吕不韦说："鄙人新纳一小姬，颇能歌舞，欲令向二位奉劝一杯，勿嫌唐突。"随命人唤赵姬出来，拜见两位贵人。赵姬捧酒为异人斟酒，异人抬头一望，惊为天人，不觉意乱心迷。异人乘着酒兴请示于吕不韦："请体会我孤身为质于此，客馆寂寥，欲与会求得此姬为妻，足满平生之愿，未知身价几何，容当奉纳。"

吕不韦说："我为殿下谋归秦国，家资且破尽，从无吝惜，今何惜一女子呢？但此女年幼害羞，恐她不从，莫若待我劝慰一番，如她情愿，即当奉送给殿下便了，还论什么身价不身价呢？"

次日，吕不韦到公孙干处，当众宣布说："蒙殿下不嫌小妾丑陋，今日良辰，当即送至寓所陪伴。"异人高兴得滴下热泪，向不韦叩首谢道："先生高义，粉身难极！"吕不韦离去后，到了晚上，用腰车载赵姬到来与异人成亲。

异人得了赵姬，爱恋非常，约过一个月，赵姬告诉异人，说已怀上了。异人不知就里，愈加欢喜。

这个孕一共怀了足足十二个月，才生下一个男孩，这男孩以赵姬之姓，改名为赵政。

赵政三岁的时候，秦兵围攻赵国，吕不韦见形势危急，便对异人说："赵王倘复迁怒于殿下，就大祸临头了，不如趁机逃回秦国去。"

于是，吕不韦积极行动，尽出黄金六百斤，以三百斤遍贿南门的守城军士，对他们说："我们全家从翟阳来这里做生意，不幸战事发生，围城日久，我思乡日切，今将所存资本，尽数分给各位，只求行个方便，能放我一家出城回老家去，我一定感恩不浅！"

守将答应了。吕不韦又以百斤黄金献给公孙干，说及自己欲回翟阳之事，反央求公孙干与南门守将讨人情，因各守门将都受到了贿，皆落得做个顺水人情。

吕不韦先教异人将赵氏母子密寄子娘家，候命起程。是日置酒与公孙干道别，席间把公孙干灌得烂醉，左右军士亦醉倒安眠，至夜半，异人化装混人仆人之中，接应妻子，跟随吕不韦父子，行至南门。守将不辨真假，私开城门，放此一行人出城而去。

等到公孙干酒醉发觉异人逃跑时，吕不韦等已抵达秦营。不久，秦昭襄王去世，太子安国君继位，稍后也又驾崩，异人继承大统，及后吕家骨肉赵政又继承王位，兼并六国，就是秦始皇。此时，正如吕不韦当年所想的，嬴秦氏的天下已为吕氏接代了。

吕不韦可以说是古今中外的历史上移花接木制造谎言最成功的一位，把别人的江山都移到了自己的后代的身上。因此，厚黑学认为，“世所必无之事，安知无必有之情，又何妨作或有之想”，移花接木之策用好，以“假话”蒙住所有的人也不是什么难事。

◎ 添油加醋，巧妙利用矛盾

厚黑学认为，人们通常会认为自己的对手，绝对不会说自己的好话，这就是一种思维定势，如果厚话黑说者善于利用这种思维定势，添油加醋地挑拨两方之间的矛盾，双方通常都会相信你说的是真的。

例如，某厂的业务员老于来到一家单位收货款。他向厂长说明来意后，厂长请他去找经营副厂长，可是，经营副厂长又请他去找供销科长。供销科长又把他打发到了财务科。而财务科长只说了一句“具体事情我不清楚，找业务部门”之后便没戏了。

推来推去，老于又回到起点。老于把所遇之事向厂长陈述了一遍。

“去找经营副厂长，就说是我说的。”厂长拿出了威风。这回，经营厂长十分客气，但说来说去，结果是没钱。老于又去找了供销科长，结果和经营副厂长一样，人倒和气了，可还是没钱。

可是，这次老于没生气，因为他看出了这个厂的领导层之间有些矛盾，他心里已经有办法了。

“你怎么又来找我?”当厂长再次看见老于时，非常不满。“我跟他们说了，是你让我去的，可是他们根本无动于衷，还是按老一套把我支了一圈。”厂长听罢，马上用电话把经营副厂长叫了过来，他为自己的发号施令不被执行而恼火。

“我不是给你解释了吗？单位目前资金很紧。”经营副厂长当着厂长的面问老于。

“你并没有这么说，只是让我去找供销科长。”老于冷静地回答，“不信你可以问一问。”

供销科长答复说，老于是找过他。

“你们先去谈谈。”厂长不等经营副厂长张嘴，便下了逐客令。

“你怎么能胡说八道?”经营副厂长说。

“是厂长请我去的，问我谈得怎么样。”老于说。

“我不是给你讲了吗?”经营副厂长说。

“可你并没给我解决。”老于说。

“我现在解决不了。”经营副厂长说。

老于没吱声，告别了经营副厂长，并第四次来到了厂长室。

“经营副厂长说了，他什么事情也解决不了。不找你不行啊。”老于说。

“他这个官儿想不想当了!”厂长生气地拿起电话，“怎么不能办？不能办吱声。”厂长在电话里向经营副厂长动了火。

“你现在再去找他。”厂长转过身向老于说。

“你到底是什么意思?”经营副厂长瞪着站在身旁的老于说。

“我倒没什么意思，只是厂长有意思，你却直到现在还没领会。”老于说。

“他怎么说的?”经营副厂长问。

“没说什么，只是听说你还没给我办款，便生气了。”老于说。

“这么说，他同意给你钱?”经营副厂长再问。

“他可能还要向我们单位订一批货。”老于答非所问。

“账上确实有一部分款，不过那是准备开工资的，既然厂长点头了，就先给你吧。”经营副厂长说完，亲自领着老于去了财务科。

在厚黑学看来，这个老于真称得上是面厚心黑，他说的每一句话，别人听着都合情合理，可是每一句都不是真的，这样就使对方原本并不明显的矛盾，不断激化，最终“渔人”得利。这就是“添油加醋”厚话黑说之术的妙用。

◎ 以利诱之，隐藏真实企图

厚黑学认为，世人都会拼命维护自己的利益，当达到利欲熏心的地步时，就有可能因小失大，作出“丢了西瓜拣芝麻”的蠢事。厚话黑说者如果能利用好这样一种心理弱点，就可以在说假话时，用很小的利益诱惑对方，使对方被自己的假话蒙蔽。

春秋中叶，晋文公在城濮之战中打败楚国，成为了中原的新霸主。当年一些国家在他流亡过程中表现得非常无礼，如今晋文公打算向他们报仇。于是，在周襄王二十二年，他邀请秦穆公一道，围攻地处中原战略要冲、势力又不很强大的郑国。

就这样，秦、晋两国的军队，从东西两个方向夹击郑国，

把郑国的都城新城包围起来，切断了其与外界的联系。郑文公吓得手足无措，忙召集大臣们商讨对策。

卿大夫叔詹说："秦、晋两国联合攻郑，来势汹汹。以我国的实力，不宜与他们正面交锋，最好是派一位能言善辩的人，前去劝说秦穆公退兵。秦国若退了兵，我们就不会腹背受敌，面晋军也变得孤立无援。然后，我们再设法对付晋军。"于是，在大臣佚之狐的推荐下，老臣烛之武奉命前去游说秦国。

在一天夜里，烛之武命人用绳子把自己从城墙上放了下去，直奔秦军军营。秦军巡更的士兵挡住他不让进去，烛之武在秦军营外放声大哭起来。哭声引起秦穆公的注意，派人将烛之武带到营中查问。秦穆公问："你是何人？为什么在我军营外放声大哭？"烛之武答道："我是郑国的老臣烛之武，因大军压境，郑国将亡，心里难受，所以大哭。"

秦穆公很奇怪地问："那你为什么要跑到我的军营外面来哭呢？"

烛之武见时机成熟，就说："国君有所不知，郑国灭亡不足为惜，可惜的是郑国灭亡还将损及你的秦国哩！"

这句话果然调起了秦穆公的胃口，他迫不及待地问："此话怎讲？"

烛之武开始把先前准备的一套说辞拿了出来，他说："秦晋两个大国联手攻郑，郑国灭亡是无疑的。但这对秦国来说，不仅没有任何好处，反而有许多危害。"

烛之武看了看秦穆公，接着说："这危害之一是：秦、郑两国相距千里之遥，从秦国到郑国，东边隔着晋，南面隔着周。难道秦国能超越这些国家来占领千里之外的郑国吗？既然这样，国君这次行动，完全是劳民伤财，为他人做嫁衣裳。最后只有消耗，没有收益。这危害之二是：秦、晋联合灭郑后，郑国的土地和人口自然是被邻近的晋国占有。秦、晋两国原是毗邻并立、势均力敌的两个大国，现在晋国若得到郑国的土地

和人口，势力自然就超过秦国。国君这次行动，正是辛辛苦苦为别人兼并土地，而自己也就等于随之受到削弱，这难道不是显而易见的吗?”

秦穆公听了烛之武的这番话，不停地点头说：“大夫所言极是!”这时，一直坐在一旁察言观色、一言未发的秦国谋士百里奚，站起身来对秦穆公说：“烛之武是有名的辩士，他之所以这么说，是想离间秦、晋的关系，大王不可轻信。”烛之武听了百里奚的发言，立即又向秦穆公逼进一步说：“国君若能不攻郑国，郑国愿意弃楚降秦，同秦国结盟，充当秦国在东方的一个转运站，以支持秦国向东方发展。”

在厚黑学看来，烛之武抓住秦穆公醉心于发展自己势力的弱点，用眼前的利益作为诱饵，终于把秦穆公说服了。于是秦穆公对晋国连个招呼都不打，就与郑国私自结盟，还把秦将杞子、逢孙、杨孙等人及二千士卒，留下来帮助郑国戍守。秦国撤兵，使晋军陷于被动，最后也不得不撤兵。显然，烛之武是绝不会正的为秦国的利益着想的，他的目的正是要离间秦、晋两国关系，以解救处于危难之中的郑国。正是由于他善于运用“以利诱之”的厚话黑说的技巧，才最终实现了自己的目的。

厚话黑说四：拼命捂住盖子

——常言说：『纸里包不住火，雪里埋不住尸。』假话终究是假话，如果不懂得圆谎，很有可能前功尽弃。

常言说："纸里包不住火，雪里埋不住尸。"假话终究是假话，如果不懂得圆谎，很有可能前功尽弃。

假话蒙着说是一个完整的过程，它包括了假话的"设计"和假话的"兜售"，同时也包括不断地修补和完善。因为，世上难有绝对完美的计划，假话一旦说出来，尽管事前已经设计的非常周密，但也难免有漏洞，再加上有些同样的厚黑高手当头棒喝，就很有可能"穿帮"，此时若要渡过难关，必须懂得圆谎，通过小的修补和完善，以避免前功尽弃。从厚话黑说的角度来看，这虽是小处，却起着大的作用。

◎ 抵赖狡辩，遭到质疑死不认账

世界上有些地区的法律规定，在定罪时如果没有取得罪犯的口供，无论证据多么确凿，都不能给他定罪。如果在这种地方，碰上那些顽劣、奸诈的歹徒可就麻烦了，他们即使犯下滔天大罪，即使你证据如山，但他铁嘴钢牙，死不认账，你也无奈于他。这样恶劣的手段对于罪犯来说，确实太无耻了，但在“假话蒙着”说中却不失为一条行之有效的补救方法。

在厚黑学看来，明知某人在说假话并能提出相当的证据，证明他的确说了假话，可是，如果他就是不承认，别人也不能拿他怎么办呢？指斥他不要脸、没有廉耻，但是，对于厚黑之徒来说，廉耻一斤值多少钱？所以，一般人如果碰到了这样的滚刀肉，就只有自认倒霉、甘拜下风。这正好为厚话黑说所利用。

例如，有一个二十出头的青年，出生在一个农家，自幼喜爱文学，可惜一直没有什么大的出息。有一天，他通过一个偶然的机会，认识了一家刊物主编，主编是一位非常忠厚的长者，由于心地善良，觉得这孩子虽然出身贫贱，但好学不倦，十分难得，有心扶持他一下，就将他安排在自己主持的刊物编辑部里作收发。

刚开始，这小伙子干得好好的，时间长了，眼看着人家寄稿于来，发表、出名、拿稿费，而自己的稿子却屡投屡退，于是，他竟然突发奇想：刊物退回作者的稿子中有一些写得不错，我干嘛不拿来换成自己的东西呢？于是，他说干就干了起了，第一次居然得逞了，当他拿到一笔不少的稿酬时，不禁喜上眉梢。从此，他一发而不可收拾，接二连三地“发表”了十多篇。他以为自己掘到了金矿，找到了通向荣誉和成名的捷径。到后来，他干脆连一点修改都不愿做了，拿了人家的稿子涂掉署名换上自己的姓名就往外寄。由于稿子是寄自一家著名

的刊物，所以，接到稿件的编辑丝毫不怀疑其中有诈。

尝到作假的甜头之后，这位老兄胆子愈来愈大，早先他还是从退稿中搜罗，干到后来，他干脆直接从来稿中挑选中意的作品。就靠这种造假的手段，他居然还在文坛上慢慢地有了一点名气，几个好事无聊的评论家甚至还在报刊上写文章评论他的创作，说他思路开阔、创作手法丰富多样、仿佛就是一颗文学新星升起在文坛星空之上。

可是，有一次他竟然将一位名作家的稿子据为己有，而且寄出去后又端端正正发在一家颇有影响的刊物的头条。这一下麻烦来了，那位名作家岂肯善罢甘休，先是一个电话打到编辑部，然后是一纸诉状告到法院。

大家都以为这下他完了，可是好戏还在后头呢！

当刊物老主编找到他询问起来，他一口咬定，绝无此事，是那位名作家是因为刊物退了他的稿子，借机寻仇报复。主编一听也有道理，就糊里糊涂没再深究。

没过两天，法院传票来了，这位也毫不怯场，大义凛然地走向法庭，指责那位名作家公报私仇，压迫文坛新秀，至于作品问题，纯属思路相同，根本不存在盗用他人作品的问题。法庭上，他还面厚心黑地拿出剽窃发表的他人作品剪贴本，自我吹嘘说自己创作旺盛，大量创作计划还来不及实施，怎么有闲功夫读所谓的名作家作品。

由于名作家一向一稿即成，不留手稿，而他是将名作家作品亲手抄了一遍，将原稿付之一炬。这样，法院也不知如何判案，最后只好调解了事。

厚黑学认为，“假话蒙着说”的人一定要把这种圆谎的功夫练到家了，当人对自己的假话有疑问时，要脸不红心不跳地狡辩抵赖，看对方能把你怎样，这样的话，通常都能顺利过关。

◎ 弃假成真，出现漏洞突击补救

假话终究是假话，你企图以假话蒙蔽对方，很有可能对方马上就能觉察到你的意图或迹象，如果你还一味欺骗下去，势必会头撞南墙，到头来丢人现眼。这时候，最要紧的就是要懂得突击补救，弃假成真不失为一个妙法。

清朝末年，江南某地有位姓马的郎中。一天，马郎中正在家中宴请宾客，一位士兵敲打大门，称要买治发痧的药。马郎中喝得醉醺醺的，正忙于推杯换盏，便对出自己的小徒弟说："药柜内有几瓶红色药粉就是治痧症的药，你去替我抓些给他吧。"

当时，小学徒也喝得轻飘飘的，他摇摇晃晃地走入药房，随手抓起一瓶，一看是红色粉末，按量包了交给买药的士兵。

席散客尽之后，马郎中发现装砒霜的药瓶移动了位置，大吃一惊，问谁动过。小学徒说，他以为是痧病药，抓给刚才的买药人了。

马郎中一听傻了眼，说道："完了，人命关天，明日非蹲监狱不可了！"

马郎中情知不妙，一想三十六计走为上，他安顿好妻子留家，与小学徒逃到乡下亲戚家避难去了。

服药者正是当地守军的都督将军，吃过药后，肚子响如雷鸣，霍然坐起，精神振奋，传呼卫兵，问谁家之药，卫兵如实以告。

大将军称赞道："真是良医啊！你去请他来，请他彻底治好我这病。"

第二天，中军参将带上礼物和赏金再次来到马郎中家，却见药铺停业关门。向邻居打听，邻居说："可能是被远处请去出诊去了。刚才还见娘子在家，我替你们叫她出来吧。"

躲在屋中的马郎中的娘子，因丈夫徒弟错卖了毒药，正在

家中惴惴不安，听到门外有敲门，从门缝偷看，看见一伙当兵的向邻居问长问短，以为真出了人命案子了，所以不敢出声。邻居只好跳过院墙，进去说道："马嫂莫怕，当兵的带礼物来的，看来没有恶意，出去吧，没事。"

马郎中的娘子这才开了门，迎接军兵进屋。中军参将献上礼物，笑问道："你家先生妙手回春，一药见效，我奉都督大将军之命，来请先生到中军府继续为大将军治病。不知马郎中今在何处？"

马郎中娘子这才放下心来，没想到因祸得福，自然不会说出因卖错毒药畏罪潜逃实情，只能谎称先生下乡出诊去了。

当马郎中得知因祸得福，便放心回家，前往将军府。都督大将军请教马郎中自己患的什么病、是何仙丹妙药如此灵验。马郎中实际上并不知道是何病症，只好扯谎道说："大将军之病只是虚寒之疾，愚医以参苓桂附为丸，为大将军治之。"

大将军信以为真，就赠给马郎中五百两银子，说道："聊为药资，如不够，等病完全好了之日，必然有重谢！"

马郎中回到家对其妻说："这真是天底下一大奇事啊！错卖了毒药反而治好了他病，还这样相信我、重谢我。只怕有朝一日此病复发，叫我用什么药对付啊！砒霜这东西不能随便拿出来当药用啊！"

他的妻说道："他的病既是一种怪病，为什么不找他的亲随之人，探明他的病源，对症下药呢？这样以后就不怕了。"

于是，马郎中宴请大将军的多年随从军卒，采取拐弯抹角的方法，通过"闲谈"，探知大将军原是小兵出身，长年累月镇守西北边陲，由于驻地天寒地冻，军装单薄，早晚饮酒防寒取暖。当地酒家掺以砒霜酿造劣酒，饮后遍体遽暖，边关将士多以此法度过冬夜寒晨。当了大将军后，移防南方，再喝不到这种劣酒了，便患起头晕眼花之病。

马郎中摸清病由后，就用滋补药掺上适量的砒霜粉末作为药丸，专供大将军服用，果然见效，药到病除。大将军为谢其

妙药活命之恩，要求全军将士家眷，凡患病者均请马郎中诊治，而康复者均予重谢。数年之后，马郎中成了巨富，楼房盖了半条街。

在厚黑学看来，马郎中学徒酒醉之后，错卖了药，本将惹来杀身之祸，不料歪打正着，反而治好了大将军的病。大将军询问起来，他用假话遮掩过去。但是，他知道蒙得过一时，蒙不过一世，于是，用妙法补救，不仅蒙混过关，还为自己带来了好运。

在美国一家电视台上，曾经出现过这样一则广告："某某啤酒，能够滋补到其他啤酒滋补不到的地方。"它没有明说是补什么地方。过了些日子，中国向美国的动物园送去了一只名叫欢欢的雄性熊猫，它将同在那里的一只名叫"兰兰"的雌性熊猫交配，于是，这家啤酒厂又在电视上发布了一则广告："某某啤酒祝欢欢、兰兰好梦成真！"于是，人们恍然大悟。原来，这种啤酒里含有性激素，有点类似中国的壮阳药酒和春药。而这种啤酒是否真有奇效只有天知道。

可是，由于该啤酒再三地在传播媒体上使用同样的把戏，后来被全美消费者协会抓住了把柄，称他们以暗示性广告用语向消费者推荐壮阳药酒，压根儿就没有什么壮阳药成分，按美国的广告管理案例，他们将受到严重的处罚。

但是该啤酒的广告代理商的确有一套，当面临假话被揭穿的局面时，他们一面紧急聘请最出色的律师为他们在法庭辩护，一面在用户和客商中加紧活动，通过活动，请他们对啤酒质量进行客观的评价。与此同时，他们委托全美最有名的民意调查机构，向绝大多数该啤酒的用户发放问卷，进行民意测验，他们在设计问卷时，有意使用了大量诱导性语言，让人觉得如果把该广告看成是壮阳药酒，就说明自己生理上不够健全，床上功夫不行。这样一来，回收的问卷里，公开承认自己将该啤酒广告理解成壮阳药广告的比例极低。

客户的反应和民意调查的结果使全美广告管理协会拿不出

客观充分的证据证明该广告使用了欺骗性语言，发布虚假广告。

由此可见，不怕说假话，而怕说了假话不善补救。如果只知一味说假话，不设法堵上假话留下的漏洞，那结局一定是不妙的。

◎ 死无对证，万不得已痛下杀招

对于厚黑之士来说，说假话一定是为自己的利益服务的，谁揭穿他们的谎言，其实就等于在挡他的路，破坏他们目的的实现，葬送他们大好的前程，因此，这时圆谎就不是维护面子那么简单了。当自己的利益面临巨大威胁时，厚黑之士就会无所不用极，这时，杀人灭口就成了他们维持自己假话的最后一招。

春秋时期，晋国的公子重耳，流落到国外，娶了齐国的公主齐姜做老婆，生活过得很好。跟随他的臣子共有九人，个个都有安邦定国之才，念念不忘回国复位。他们之所以抛妻别子，也不外寄希望于这位公子身上。

可是，日夜夫妻相伴，卿卿我我，重耳根本不把复国大事放在心上，在齐国混过了七个年头。臣子赵衰就对大家说："我们跟公子出亡，目的是想借助外国力量复兴祖国罢了，但看今日齐国的情势，非常紊乱，自顾不暇，哪有力量帮助我们呢？不如及早离开此地，到别的国家去想办法吧！"

他们向重耳请示，等了十天还没有见到面。一个姓魏的大臣沉不住气，说："大家当初以为公子是个有作为的人，所以才不惜抛乡别井，不辞辛苦地跟他逃亡。但他却天天伴着新夫人，把我们撇在脑后，对国事置若罔闻。想见他一面，等了十天连影子都见不到，这又怎么能做大事呢？"

狐偃带领大家走到东门外一个叫桑阴的地方密秘商量对策，他说："公子愿不愿意离开齐国，那是他自己的事，但要

不要走，那是我们的事。只要大家想好办法，时刻准备好行装，等公子一出来，就邀往郊外去打猎，拥出城门，便劫他上路，到那时，他想不走也不行了，大家以为如何?”

此计甚妙，全体赞成，于是大家分头回去准备。他们都以为在这幽静偏僻的地方密谋，决不会有人知道的。可是，他们没想到，树上的采桑女，听到了他们密谋，回去一五一十地报告齐姜。

眼看计划就要落空，一旦重耳知道了他们的企图，他们的假话就不会再起作用。可是，天无绝人之路，齐姜虽然没有参加密谋，但是她也不希望自己的夫君一事无成，而且这位齐姜正好又是一位面厚心黑的人，她听了采桑女的话后，申斥她们说：“不得胡说八道!”随后，把她们统统关进一个密室里，半夜又悄悄地派人把她们杀掉灭口。

在厚黑学看来，使九位臣子的秘谋得逞，并促成了重耳回国夺权的，正是齐姜的心狠手辣。

战国时期也有这么一则故事，就是信陵君窃符救赵。

秦昭王派白起为主将，在长平歼灭赵国四十万大军之后，乘胜把邯郸团团围住。赵王的弟弟平原君是魏国公子信陵君的姐夫，因此赵王让他给信陵君信，请求魏国出兵救援，魏王便派将军晋鄙统率十万大军去救赵国。

秦王知道后，就派人去威胁魏王说：“我攻打赵国，早晚准能攻下，任何人敢派兵救援的，我打下赵国后，下一个就去攻打它!”

魏王非常害怕，赶忙命晋鄙停止进军，驻扎在邺城这个地方，按兵不动。平原君等得急了，不断派人到魏国去，并责备信陵君。于是，信陵君在门客侯生的建议下，请魏王最宠幸如姬帮助。如姬把魏王灌醉，乘机盗窃了调动军队的兵符，连夜送到信陵君手里。

可是，侯生又对信陵君说：“你现在拿了兵符前去，晋鄙不定会相信，他仍可以不把兵权交给你的，如果他说要再向大

王请示一番，那事情就糟了，危急关头惟有断然处置。我有一个好友叫朱亥，是卖猪肉的，臂力过人，他可以帮这个忙。到时晋鄙能顺利地交出兵权来，那是最好不过的；要是拒绝的话，叫朱亥当场将他打死便了。”

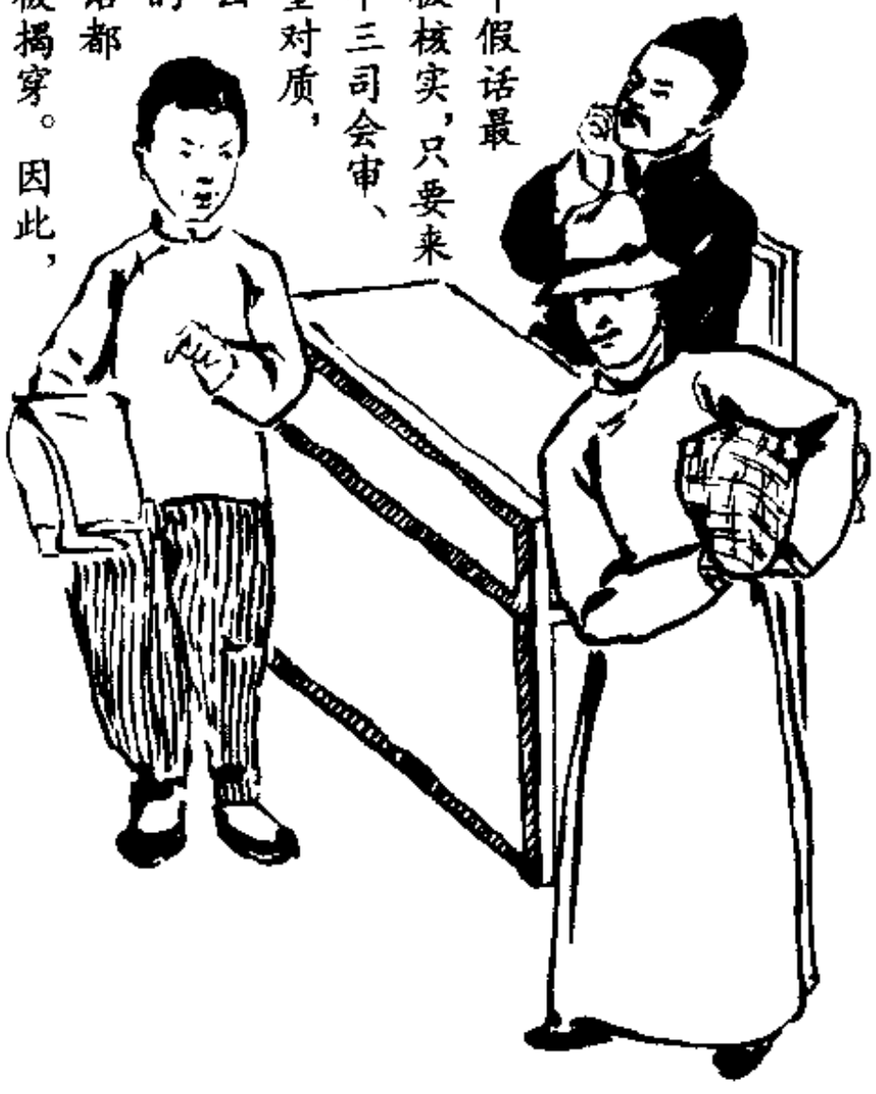
在厚黑学的角度来看，这位侯生就是一个厚黑之士，是一个心狠手辣的“护假”高手。

信陵君率队到了邺城，假传魏王的命令，要接替晋鄙的军权。果然像侯生所料，晋鄙验过兵符后，心里仍然非常疑惑，两眼不停地打量信陵君，说：“我要请示一下魏王才能把兵权移交给你。”

正站在信陵君旁边的朱亥，马上按着侯生事前的计划，拿出暗藏在袖筒里的铁锤，当头一锤，就结果了晋鄙，信陵君也顺利地接过晋鄙的兵权。

用这样残暴、冷酷的方法毁灭证据，还有一个大家都熟悉的例子，就是京剧《锄美案》，陈世美杀人的企图就是想使自己的假话不被揭穿。类似杀人灭口，消除人证以使假话继续成立下去的例子可以说不胜枚举，电影、戏剧、小说里层出不穷。“量小非君子，无毒不丈夫”，这种厚黑之道，对于维持假话不被揭穿来说，同样有效。

■ 厚话黑说五：不给人留把柄



假话最怕被核实，只要来一个三司会审、当堂对质，什么样的假话都会被揭穿。因此，绝不能给人提供核实的机会，在这点上绝不能心慈手软。

俗话说："真金不怕火炼。"可是，假话毕竟不是"真金"，它是经不起检验的。所以，假话最怕被核实。如果来个三堂会审，一对一的核证，什么样的假话都会暴露。也就是法官审案时常说的，人证、物证俱在，叫你如何抵赖！因此，厚黑学认为，最保险的办法院就是不给人提供核实的机会，不给

别人留下把柄，在这一点上绝不能有半点心慈心软。

◎ 空口无凭，让对方干着急

在厚黑学看来，你不说假话则罢，要说就说得“无迹可寻”，即使别人能感觉到你是在说谎，可就是抓不住口实与把柄，也就是说，让对方无法核实你所说的究竟是真还是假。这应该是对厚话黑说的一个基本要求。

是不是感到这个要求太高了？其实，这样的假话我们在现实生活中已屡见不鲜。最典型的是我们买到的那些既无正式商标，又无生产厂家、出产日期的一些所谓“三无产品”，如果这些东西是假冒伪劣的，你就是想去举报或者告发，也找不到人，只好哑巴吃黄莲，有苦说不出。

还有一些人天真地认为，朋友之间以情谊为重，合作伙伴以信用为重。因此，他们有时候是没有必要，有时候是不方便将双方约定的协议落到纸上，彼此都以信任为基础，结果出现了很多“口头协议”、“君子协定”。但这种情况最容易出问题，订协议时双方关系尚好，而一旦双方关系出现危机，协议的执行就必然出现问题，如果有一方不履行这个协议，并矢口否认自己答应过那样的话，另一方同样只有自认倒霉了。

厚话黑说者就要善于利用这些空子，让对方空口无凭，最后只能干着急。

史蒂芬曾经同自己中学时候的好友合伙做生意，利润就按他们所投资的相应比例分成，但是由于史蒂芬事务繁多，对生意照应得不太多，后来整个业务全被他的合伙人所控制，到第二年开始就利润分成时，那位合伙人突然翻脸，对合作之事矢口否认，不仅不承认利润应该分成，甚至连他的投资也一口给侵吞了。

史蒂芬作梦都没有想到自己的老同学会用心竟如此险恶，于是一气之下告上了法院。可是到了法院上，史蒂芬口说无

凭，拿不出任何有力的证据证明自己的投资，而一些固定资产早已被那位老同学做了转移，显不出一点当年的痕迹了。

在厚黑学看来，史蒂芬的那位合伙人正是利用“空口无凭”这一招，使他的假话无法被揭穿，也就是无论他此刻怎样撒谎，你都拿他毫无办法，因为对方没有充分的证据以证明真相。

◎ 文字游戏，改变被动局面

厚黑学告诉我们，当自己的假话，别人不相信，提出质疑，有时采用一些诸如断章取义、语意双关等文字游戏，同样，可以使对方的证据失效。

首先来看一看断章取义的妙用。明时一位皇帝要解缙在他的一把外国进贡的扇子上题字。解缙写下了王之涣的《凉州词》：“黄河远上白云间，一片孤城万仞山，羌笛何须怨杨柳，春风不度玉门关。”

可是他一时疏忽，把诗中的“间”字漏了。他的对头发现后，向皇帝奏道：“解缙自恃其才，目无君主，竟敢乘写题之机，有意扔字欺主，如此狂妄之徒，今不杀之，后必酿成大患！”

皇帝一看，果然如此，便要杀解缙。这时，解缙接过扇子一看，说：“圣上请息怒，听为臣的慢慢讲来。这是我作的一首《凉州词》，虽和唐代诗人王之涣的《凉州词》仅有一字之别，但却不一样。”

皇帝认为他是在狡辩，但也想给他一个机会，就说：“既然如此，你就当着文武百官的面读读你的《凉州词》，只要大家听了，都认为是你的作品，朕不但不问罪，而且还重重有赏，如其不然，立即斩首！”

解缙当众念道：“黄河远上，白云一片，孤城万仞山。羌笛何须怨，杨柳春风，不度玉门关。”

解缙巧用停顿，将一首诗改成了词，而且读得有声有色，使大家耳目为之一新，君臣赞不绝口。

在厚黑学看来，这种语句停顿就是断章取义之法。当然还有利用谐音的方法，为自己说走嘴的话辩解，或者将一句话做前后倒置，同样也可以获得较好的效果。

曾国藩镇压太平军，连连失败。他打算请求皇上增援军队，于是就草拟了奏章，作为面奏时的“腹稿”，其中讲到战绩时，不得不承认“屡战屡败”。一位师爷看了这个提法后，马上提醒他，前段时间，一员大将面奏时，也曾讲到“屡战屡败”，因触怒龙颜而被贬谪。曾国藩不禁吓出了一身冷汗。但是，对皇上又不能谎报军情。于是他在苦思良久，突然灵机一动，将“战”与“败”两字调换一下位置，这样“屡战屡败”变成“屡败屡战”，从而使这句话的意思起了质的变化。“屡战屡败”是一种无能的表现，而“屡败屡战”却是一种英勇无畏的表现。皇上接到曾国藩的上奏，说到“臣屡败屡战”一语后，果然龙颜大悦，认为他在失败面前斗志不灭、百折不挠，从此曾国藩开始官运亨通。

曾国藩这里明明是在为自己开脱罪责进行辩护，就是通过改变词序来达到目的的。要揭露这种诡辩，决非易事，厚黑之士不妨一用。

又如，古时候，有一个公子哥儿因马术未精而伤人致死，于是被控下狱。他的父亲在讼师的伙同下，贿赂了县署代书诉状的小吏，将状词中的“驰马伤人”改为“马驰伤人”。驰马伤人，是指人乘马飞驰伤人，罪在人；马驰伤人则是指马脱缰而伤人，这属意外事故，这位公子哥并不构成犯罪。

还有一个故事，苏东坡幼年时，天资非常聪明，由于读书特别多，书上的字也没有不认识的，再加上文章写得好，因而受到人们的尊敬和赞扬。于是，他有点飘飘然了，竟然在自己书房门前书上一联：“读尽人间书，识遍天下字。”

有一位长者专程来到苏家，向苏东坡“求教”，请苏东坡

认一认他拿来的书。书上写的全是周朝史籀创制的字体，苏东坡一个也不认识，羞得面红耳赤。长者也没有说什么就走了。苏东坡这才感到自己门前的对联名不副实，马上将对联各填一字，上联是：读尽人间书好，下联是：识遍天下字难。这样一改，先前的尴尬就一扫而光！

通过篡改来说假话的，最典型的事例就是《三国演义》里的孔明智激周瑜一节，说诸葛亮为了联合抗曹，在劝说周瑜时，虚拟出“曹操征战江南，是为了得到二乔”之说，为了使周瑜深信不疑，还故意将曹植的《铜雀台赋》的“连二桥于东西兮，如长空之蝾蛛。”改为“揽二乔于东南兮，乐朝夕之与共。”巧妙地将二乔即周瑜与孙策的夫人揽入其内，一下子就激起周瑜的大怒，所以才在诸葛亮佯装惶恐之状后，坚定破曹信心。

可见，文字游戏之法，既是一种巧妙的说假话的方法，也是一种维护自己的假话不被揭穿的方法，如果运用得当，能起到事半功倍的效果。

◎ 主动坦白，骗取他人原谅

厚黑学对于说假话，还有一个绝招，就是有意暴露出一点缺陷，诱人上钩，让人陷入更大更深的骗局。厚黑大师通常都是说假话的高手，他们在这方面的功夫已修炼到炉火纯青之境，简直有如武林高手的无剑胜有剑！他们有一句名：“我是厚黑之人，我怕谁，既然敢说谎，我就不怕承认！”他们这种勇气令人不得不佩服，但是必须看清楚，他们的这种敢说敢认、大包大揽其实不过是另一说假话的技巧。很有可能他们承认的假话里包含着更大的假话，就像一个出色的武士和你决斗时，有意露出的破绽不过是使你上当的一种伎俩。

例如，一个公司的刘经理，是一个极有韬略的人物，他从一个街道小厂起家，到最后成为一家十分有名的大型电器集团

公司的经理，于事业的确出色。但是凡跟他打交道或在他手共过事的人，几乎无不称他“尖、奸、黑、猾”，可见他是一个厚黑人物。他经常在外面招聘人才，许诺人家高薪、房子，但招来的人才一旦做完他预定的项目，他马上把资金转移到新项目上，然后对开发旧项目的人才们又是哭又是泣地说：“我实在是无能，让你们开发出的项目不能投入生产，我现在资金紧张，你们做出的项目只能留在图纸上，我投下几十万什么也没能赚着，我对不起大家啊！可眼下的情况实使我无法兑现我曾经给你们许下的诺言，让你们这样一批出色的人才受到委屈，我感到太难受了。我当初说项目一出来立即能投入生产是说了假话，我对不起大家。”

他这一番表演，很多人被迷惑了，一些人因条件无法满足，无可奈何地离开了，另一些人以为他真的遇到巨大困难，过去的要求也就不再提了。可是，等把这一群人才榨干之后，他又赶快用同样的手段去引诱另一些人才，故技重施。

厚黑学认为，人们都有这样一个奇怪的心理：你越说自己的坏话，别人反倒觉得这人并不坏，因为一个真正的坏人是不会说自己的坏话，这就是一个思维的定势。如果厚话黑说者可以利这个思维定势，就可能轻松地让别人上当。比如情场高手，最爱玩弄这套把戏，他们都是先用花言巧语将一个女孩子勾上手，当与之关系发展到一定程度时，他立刻竹筒倒豆子似的把先前自己说的谎、耍的手段一一坦白交代，而且装出一副痛心疾首的样子，说自己如何如何差劲，如何如何配不上对方，甚到叫对方别在理自己了。而通常情况下，女孩子刚一听说他们说谎，的确会大吃一惊，但随之而来听到那一大通悲壮的坦白之后，就会反倒觉得这人可爱得很，在心理上更加离不开他了。这就是利用了这种人性的弱点。

同时，在厚黑学看来，敢说敢认、大包大揽，这对一个厚话黑说者，有时候不失为一种很好的台阶。比如你的假话被揭穿了，辩解的话，只会越描越黑；掩饰的话，只可能像鸵鸟把

头埋入沙子一样滑稽可笑。厚黑学认为，与其如此，倒不如一口应承下来。因为，假话人人都说过，可见说假话是人类共同的心理，但是一般人都说过假话而不敢承认，可是你却反其道而行之，既说了假话又大胆地承认，这样一来，人家反倒容易忽略或原谅你的假话，反过来钦佩起你的勇气来，甚至由此认为你是一个诚实可靠的君子。这样的话，你又可以逍遥自在地行你的厚黑之术了！

◎ 遁迹销声，露馅时走为上

在厚黑学看来，厚话黑说中所谓“不给人留把柄”还有一个重要方面，就是情况不妙，赶紧开溜，也就是俗话所说的“三十六计，走为上”。“走”并非英雄末路，走可以离开因说假话而造成的不利环境，设法转往别处另起炉灶，重新开张，从而达到东山再起的目的。如果不顾条件，一味死扛，就不是厚黑之士了。

例如，一个做政治家的父亲对他准备从政的儿子传授当官的经验：“如果有人指责你行贿、行为不端、说谎，你该怎么办呢？”

儿子想了想说：“首先利用各种媒体公开辟谣，有必要时不妨开一个记者招待会，在电视上竭力装出一副清白无辜的样子，然后痛骂那些造谣中伤你的人，说他们都是你的政敌，并且把手按在《圣经》上赌咒发誓说自己是纯洁无瑕的，上帝可以作证。”

父亲接过儿子的话说：“如果这一招不灵，赶快找一个得力的律师，让他替你去收拾局面。你拒绝见任何人，万不得已可在适当的时机说：我的清白已经得到公众的证明，各位若还有问题就请去问我的律师吧！”

儿子问：“这一招要再失败了呢？”

父亲说：“这一招要再失败，你就赶快揣上钱包开溜吧！”

这是一个西方的笑话，但是它很容易使人联想到“滥竽充数”故事：齐宣王很喜欢听人吹竽，合奏的竽声令他十分高兴，于是他的宫廷里汇集了无数的吹竽能手。有个名叫南郭先生的人根本不会吹竽，但他听说吹竽就可以在齐宣王宫廷裹混饭吃，于是就假冒成吹竽的，混人齐王的吹竽乐队中。不久，齐宣王死了，齐湣王继位，他不喜欢听合奏，他爱听独奏，于是他便要求吹竽的乐手们一个一个地单独吹给他听。这一来南郭先生害怕了，他只好连夜溜掉。

在厚黑学看来，这位南郭先生的确是一个聪明人。说假话骗人，既需要智力，也需要技巧，但无论你有多高的智力、多好的技巧，你总不能把真的弄成假的，或把假的变成真的。因此，假话说得再漂亮，谎言编得再精巧，总有一天要败露，逗乐取笑的假话败露了，最多博人一笑，要是关系身家性命的假话败露了，那可要人头落地，再呆下去就只有俯首就擒，所以在真相大白之前，干嘛不一走了之，非得在一棵树上吊死呢？

■ 厚话黑说六：接招顺势反击

——假话蒙着说的最大优势在于进攻，而不在于防御。如果为了『圆谎』而疲于奔命，只有使自己穷于应付，根本无法实现自己的目标。

假话蒙着说的最大优势在于进攻，而不在于防御。如果为了“圆谎”而疲于奔命，只有使自己穷于应付，根本无法实现自己的目标。

厚黑学从本质上讲，就是一门关于在人性丛林中如何进攻的学问，因此，假话蒙着说也同样，他的最大优势也在于进攻，而不在于防御。如果为了“圆谎”而疲于奔命，只有使自己穷于应付，根本无法实现自己的目标。因此，在厚话黑说中，一定要学会化被动为主动的技巧，可以通过移尸嫁祸、偷梁换柱、借尸还魂等“造假”手法，运用“接拳反击，化守

为攻”的“售假”战术，实现以退为进的目的。

◎ 移尸嫁祸，反守为攻

“移尸嫁祸”就是一招非常有效的“接招顺势反击”手法，它的目的是转移祸患于别人。当然运用时，自己的手脚一定要干净，让别人拿你毫无办法。

在厚黑学看来，“欲加之罪，何患无词”，这是指权力支配人对被支配者的一种手法，如果同等地位、同样权力而要陷害对方的话，那就是“欲嫁之罪，何患无计”了。这招的好处是自己不用出面，干脆利落，而又加害于对方，达到了自己的目的。

例如，唐朝的武则天本是唐太宗的“才人”，太宗死后，她又成了高宗的昭仪，宠幸无比。可是，她是一个雄才大略而又野心勃勃的女人，自然不会满足于此，她的目的在于夺取皇后宝座，获得可以施展抱负的权力。她处心积虑地施展各种功夫，首先笼络宫人为耳目，专门刺探皇后的情况，隐善扬恶地在高宗面前告状，高宗逐渐对皇后冷淡下来。

她取得了高宗的绝对信任后，便进一步地诬蔑皇后，她知道皇后的势力和地位是根深蒂固的，不出大问题不容易废的，干是她便用毒计陷害皇后。皇后此时尚蒙在鼓里，还以为武则天是一个善良而听话的妹妹。那时，武则天生了一个女儿，乖巧伶俐，高宗非常疼爱。一天，皇后找武则天聊天，见女孩很可爱，逗她玩了一阵才走。武则天乘机狠心地将此亲生女活活扼死，放在床上，盖上被子，好似熟睡一样，自己却溜到花园去看花。

高宗回宫了，武则天笑嘻嘻地从花园里回来。接下来的一幕大家可想而知，高宗大怒，认为皇后竟如此狠心，扼死他的爱女！从此，产生了废皇后的念头。

没过多久，高宗生病，武则天又派人潜入东宫去，在墙角里埋下一个草人，上写着高宗的生辰八字，又故意叫人向高宗告密，说皇后日夜在念符咒，要咒死高宗，高宗令人去掘出草

人，证据确凿，皇后想分辩也不行了，最后被打入冷宫。

在厚黑学看来，武则天不但善于说假话，更善于使别人相信他的假话，并使她的假话成为直指对手心脏的一把利刃。

张居正是明朝宰相，也算中国历史上的一位大政治家，为了要夺权，也频频使用移尸嫁祸的手法，造假护假，以达到自己的目的。

明神宗即位时，年仅十六岁，大太监冯保，居中用事。而此时独握大权的是内阁大学士高拱。大学士张居正明白要夺权搬倒高拱，非借冯保之力不可，于是暗中与冯保交好，和他称兄道弟。有一次，神宗早朝，刚走出宫，突有一无须男子疾趋而来，左右见后，即上前把他抓住，搜出一把利刀，显有行刺企图。

神宗马上让冯保审问，此人供说是来自南方的戚继光的营里。冯保听了吓了一大跳，当即停止审问，马上去找张居正，商量如何处置这件事。张居正却所问非所答地说：高拱总想把你逐出宫外，你难不想除掉他吗？此番正好可以乘机把高拱除了，你才可以高枕无忧。何况戚继光正握着南北军权，不能轻易把他扳掉，何不如此如此？”

冯保听完大喜，回来就叫亲信去办，这名亲信就去对疑犯说：“下次审问的时候，你只一口咬定是高拱派你来行刺的，便可赦你无罪，还会升你做锦衣卫，赏赐千金。如果不这样说，必会把你打死。”这名刺客在威逼利诱之下，勉强答应照办。当这名刺客真得如此招供之后，在张居正的授意之下，被判了个斩立决，被灭了口。

自然这个案件的结果对高拱非常不利，在此情况之下，高拱也不敢在贪恋自己的权位了，只好让出相位，告老还乡，朝政大权，独自落在张居正手里。在厚黑学看来，张居正是一个厚话黑说的高手，他的高明之外在于，制造假话整掉对手，又杀人灭口，让别人不能再说话，这样假话就说得圆满了。

◎ 借尸还魂，东山再起

相传八仙中有一位铁拐李，本来是一个翩翩少年，名叫李

玄，因醉心为仙，于是拜太上老君为师，学得了一套长生不老术。一天，他嘱咐徒弟说："我立即要神离躯壳，跟师父魂游太虚去，你好好守住，不要离开半步，守到第七天，如果我魂还未返的话，那是我已成仙去了，才可将肉体焚化！"说完就静坐神游而去。徒弟守着他的尸体，加意防护，生怕有一点闪失。可是到了第六天，忽然他的家人匆匆到来，促他回家，说他的母亲病得很重，危在旦夕，一定要他赶回家，见最后一面。徒弟听见后，大哭起来，说："母亲危急，师魂未还，如我回去，谁守师尸；不回家，母难瞑目。"来的人就劝他说，师徒之义怎及父母之情，况且人已经死了六天，脏腑都会腐烂，哪里还有还魂的道理？徒弟一听也有道理，于是大家一起，把李玄的尸骸焚化了。第七天，李玄的魂归来了，却没有尸首可投，变成了一个无主孤魂，日夜到处游荡，忽然看见路边有一具乞丐的尸体，猛然想起太上老君临别时说过的话："辟谷不辞谷，车劝路亦熟，欲得旧形骸，正逢新面目。"便长叹一声："罢了，既然劫数难逃，大限已定，也不能相强了。慌不择路，魂正无依，不如将错就错吧。"于是就附丐尸而起，变成了一蓬头垢面，露肚跛脚，要靠拐杖走路的人。

这就是"借尸还魂"的由来，在厚黑学看来，这招用来接招反击再合适不过，在自己面临失败之后，通过说假话，制造谎言，以便东山再起。借尸体实质上就是造假，不过，这假一定造得要圆满。

厚黑大师刘邦自即帝位后，用计谋诛杀了功臣韩信、英布、彭越、陈豨等异姓王，并把自己的儿子分封为王，在临危时还召集列侯群臣于病榻前宣誓："此后非姓刘的不得封王，非有功不得封侯，如违此约，天下共击之。"

可是等到刘邦驾崩，大权落到了皇后吕雉手中。吕后一旦大权在握，就想杀尽刘邦的遗臣以及各刘姓王，变刘家天下为吕家天下。于是，诸王逐渐被她杀害了，未遭毒手的也都削了兵权。

齐王刘章眼见各兄弟被姓吕的迫害到这般地步，禁不住在院子里仰面大哭起来。忽然背后有人说："大王！有什么事值

得这般悲伤?”

刘章回头一看，原来是田子春，便对他说：“为什么不伤心？我虽封王，却一点权力也没有。当日父王给我的二十万兵，又被吕后追回去了。”

田子春马上表示，自己有办法去长安把兵权讨回来，并向刘章要了一笔活动费和黑白两匹良马。田子春还带了七岁大的儿子奉郎一齐上路，在长安的旅店住下。他打听到吕后最信任得过的心腹是张石庆，便在他身上打主意。

田子春知道张石庆每天上朝必经过门前，便故意把白马拴在店门口。张石庆见到，对这匹良马赞不绝口。第二天早晨，田子春又将黑马拴出来，张石庆又看见了，更加欣羡不已。经打听知道是个卖马的住客。

田子春又在暗里跟踪，见衙门前有所大宅，门上写着：“此房出租。”并了解到这个大宅是张石庆的，便灵机一动，计上心来上，上前问门公：“这房子要多少钱出租?”

那门公向他看一眼，反问道：“这是张大人的房子，不是什么人都能租的。你是什么人?”

“我是街上那个卖马的，你回报张大人就知道了。”

果然，很快田子春被唤进去，张石庆首先就问：“你那两匹马卖不卖，要多少钱?”

田子春恭敬地说：“我那两匹马是一对良驹，特地从齐鲁赶来的，大人喜欢的话，哪敢说卖，送给大人便是了。反正我卖马的目的，不外想卖点钱去求点事情做，光耀一下罢了!”

张石庆听说后，对他非常有好感，就问：“你贵姓!”

“敝姓田。”

“那更好，恰好和敝眷同姓。既然你要做官，就索性做我的小舅子吧，好不好?”

田子春巴不得这样，马上拱手拜见姐夫，再叫儿子过来叩见姑丈姑母。然后，便搬入衙门居住，俨然成了一家人。

田子春是个善于逢迎的人，每天和张石庆高谈阔论，很得“姐夫”欢喜。一天在闲谈间，张石庆谈起吕后的事，田子春

乘机说："如果姐夫能向太后奏请封吕氏三人为王的话，她一定很喜欢，将来姐夫可升做上大夫呢！"

第二天入朝，张石庆奏请封三吕为王，太后果然大喜，除分别封吕起、吕禄、吕平为王外，又封张石庆为丞相，赏帛金三万。

张石庆喜不自胜地回来，告诉了田子春。田子春马上假装非常后悔，说："我真该死，不应酒后胡言，如此一来，坏了太后的大事。您想，刘氏还有三个王在外，自然不喜欢啦，万一起疑心，造起反来，事情不是糟了吗？"

张石庆本来就是一个没有主意的人，听他这么一说，也非常着急，连忙问："那怎么好呢？"

"现在惟有想办法也给姓刘的一点好处，缓解一下。"接着，田子春说出了办法。

当晚，张石庆入宫见太后，奏说："外间已传开了，说关外三王刘泽、刘兴、刘长，知封三吕为王，心中不服，想造反了。"

太后问："有什么方法可以制止他们呢？"

"可不可以这样？"张石庆说，"将三王中的有官者赐赏，无官者付给兵权，他们有了甜头就不会造反了！"

太后认为非常有道理，立即叫陈平入宫，商议这件事。表面对吕后非常忠心面实际一直在盘算着如何铲除吕氏的陈平，心想一定是齐鲁那边有人打进来替刘章取兵权了，心里非常高兴。

当太后问他，刘氏三王中谁无兵权时，陈平答："只有山东刘泽久在赋闲，无职无兵权。"

"好，叫刘章入朝。"太后当即派使者到齐鲁，告诉刘章，刘章大喜，即刻起程上长安。太后便把兵印给张石庆转交与刘章，给了他二十万军马。

第二天一早，刘章往兵部交割兵马，率领二十万大军驻扎郊外。田子春看到大事已成，天未亮就和儿子奉郎骑了带来的两匹黑白马，借口去打猎，带领五十个随从赶到刘泽营中，随后拔寨起程回山东去了。

没过多久，刘章凭借着这二十万军马在山东造反。

吕后正是由于被假话所蒙蔽，才中了田子春"借尸还魂"

之计，为刘氏家族东山再起创造了条件。

◎ 偷梁换柱，掌握主动

对于“偷梁换柱”这一种假话蒙着说的技巧来看，历史上所载的“狸猫换太子”的故事，就是这方面的杰作。

宋真宗时，东宫娘娘章献不能生育，她的侍婢倒给真宗把肚子给睡大了。心狠手辣的皇后知道，万一生下个男孩，就会被立为太子，将来母以子贵，侍婢升娘娘，就会把自己打入冷宫。她越想越害怕，于是，想出一个以谎话造假的方法，也装模作样地在肚皮上塞了一个枕头，说自己也怀了身孕，来蒙蔽真宗，真宗知道双喜临门自然万分高兴。章娘娘随后又买通了一班内侍，密切监视着另一个大肚婆的行动。到了她要临盆，生下男孩的时候，迅速地捧一只剥了皮的猫进去，把孩子换了出来，交给皇后，皇后乘机说自己生了男孩。生出怪物的那位下场自然可知。而章娘娘一直当孩子如亲生骨肉，直到立为太子，最后登基当了皇帝，这就是宋仁宗。由于这个假话说得滴水不漏，章献的皇后宝座始终没有动摇过。

历史上，赵高也是一位厚话黑说的高手。

秦始皇巡狩天下，行到沙丘地方，忽然旧病复发，群医束手无术。他自知死期将近了便悄悄对丞相李斯说：“我的病是不会好了，你辅助我这么多年，事无大小，都是你代劳，我很相信你对我的一片忠心。可惜我寿命短，不能与你长享荣华富贵。我死了之后，你可扶助太子扶苏为皇帝，太子为人聪明能干，仁民爱物，足能继承父业。你能用辅我的心辅他，扶他登位，我死也瞑目了！”

随后又召集次子胡亥和赵高等一般人来，把玉玺遗诏当众交给李斯，对大家说：“眼看我跟大家永别了，我把后事交给丞相去做，以后的大小事情，你们要听丞相的话，不得生二心。太子扶苏是个能干的孩子，唉！可惜我当时一时冲动，将他调到北方去跟随大将蒙恬。我已经嘱托丞相扶他继位了，你们要体谅我的苦心，竭忠拥护他。还有现在国事虽然粗定了，

但地方上残余势力还没有彻底铲除，随时有死灰复燃的可能。我死了之后，千万不要把消息传出去，诚恐引起混乱，等灵柩回到京城咸阳后，才可把丧事公开，扶太子登基，这样就可以防止一切祸乱了！”

可是，宦官赵高怕太子一旦登基，会对自己不利，便去对李斯威逼利诱，软硬兼施，最后说动了李斯站到了自己这边，同自己一同实施一个巨大的“偷梁换柱”的“谎言”。

赵高见李斯被说服了，便欢天喜地的去见胡亥，开口就说：“公子知道目前有一个大问题马上要解决吗？我已和丞相交换意见，不如把遗诏改为让公子为帝，共享富贵，不知公子意下如何？”

胡亥毫无主见地说道：“我是没有意见的，你认为怎样好便怎样去办好了。”

于是，赵高和李斯把遗诏改了，另伪造一道圣旨，派人带交太子扶苏要他自尽。扶苏根本不知父亲死讯，读罢诏书，泪流满面地说：“君教臣死，不敢不死！父要子亡，不敢不亡。今日君父要我死，我不能不自尽了，还是服药酒吧，免得身首异处！”

见此情影，蒙恬连忙阻止说：“皇上派我率领三十万大军驻守边疆，又叫太子来监督，责任重大，信任有加，既然信了，而又要我们死，决无是理，其中必有诈情，不如回京去问个明白，如果属实了，那时再死未迟！”

扶苏说：“君父的命令既然下达了，决不可以违反，若再去奏请，岂不加重我的罪行？”说完，饮毒自尽。就这样，扶苏死了，胡亥就继承了帝位，是为二世，国家大权尽在李斯和赵高手中。隔了不久，赵高制造一个藉口，把蒙恬杀害，还株连九族，随后又找机会除掉了李斯，使自己独霸了大权。

在厚黑学看来，赵高这一“偷梁换柱”假话造得可谓是干净、彻底。

〔第二篇〕
好话捧着说：让不满足变成满足

美国著名心理学家威廉·詹姆士说："人类本性上最深的企图之一是被赞美、钦佩、尊重，渴望赞美是每一个人内心中的一种基本愿望。"厚黑学认为，好话捧着说就是迎合了这种人类的本性，它会使人在飘忽不定的柔软声音和媚笑眉眼之中，失去对抗能力；即使对方能聚集起万钧雷霆之力，也会突然发现失去了轰击的对象。李宗吾正是在透彻人类本性的基础上，提醒世人，厚话黑说一定要懂得给人留面子、捧场，帮人吹喇叭、抬轿子，甚至卑恭折节、胁肩谄笑，只有这样才能消除对方因欲望未得满足时产生的不满情绪，一旦对方不满情绪消除了，厚黑的目的也就达到了。可见，好话捧着说是一种无本的生意，低级一点的可以比别人多得一口饭吃，高级一点的可以比别人多得一点名，多得一点利。

■ 厚话黑说七：多拣好听的说

常言说：『美言一句三冬暖』。世事纷扰，人生不易，谁都难免有不顺心之际，一句恰当的鼓励，一声适时的赞许，在对方心中会产生『核裂变』。

常言说："美言一句三冬暖"。世事纷扰，人生不易，谁都难免有不顺心之际，一句恰当的鼓励，一声适时的赞许，在对方心中会产生"核裂变"。

人人都乐意听赞扬的话，当赞扬一个人的时候，就正是在满足他自尊心的需要，化解他人性的饥渴。在厚黑学看来，我们施舍了他，帮助了他，那么他一定会回报我们的。世事纷扰，人生不易。谁都难免有心情抑郁、沮丧伤怀之际，同时，

我们也应该相互慰藉。事实上，一句恰当的鼓励，一声适时的赞许，就可能重新燃起一个人自信的勇气和追求的热望。如果时机把握得当，就是轻轻地点头致意，也有鼓舞人心之大用。在认真分析了人性的需要之后，厚话黑说提出，一定不要吝啬你的赞美，多拣一些好听的说。

◎ 不要吝啬你的赞美

自己不可能称赞自己，但却可以称赞别人。厚话黑说认为，你不应吝啬自己的称赞，把它当成了一种无本投资，时间长了必然会得到丰厚的回报。因为，对别人来说，称赞是欣赏，是感谢，是对别人表示敬意。反之，一副冷漠的面孔和一张缺乏热情的口齿是非常令人失望的。在厚黑学看来，你又没有什么损失，为什么要吝啬自己的赞美。

曾有一位足球教练，他要求队员在自己进球得分时，一定要对传球给他的队友笑一笑，或者点点头，以示赞许和谢意。一位队员不以为然，“那他要是并不注意我，这么做不是白搭了吗?”面教练却肯定地说，“我敢保证他一定会注意着你的。”大家按照他的话做果然有效。

厚黑学已经把人性分析的非常透彻，它认为，每个人的潜意识里都渴望被人赞美，因为那样才会知道别人对自己的认同。可以说，人类本性最深的企图之一就是期望能被人赞美、钦佩、尊重。同时，厚黑学也强调，这个社会是用平等的交换来满足希望被人重视的欲望，厚话黑说的精妙之处就在于善用人性共同的“弱点”，满足对方希望得到重视的欲望。

卡耐基有一句名言：“在跟别人相处的时候，我们要记住，和我们交往的不是逻辑的人物，和我们交往的是充满感情的人物，是充满偏见、骄傲和虚荣的人物。要了解别人，我们需要个性和自制。”比如，大多数的人都想拥有：自己和家人的健康；生活的幸福；亲人的团聚；足够的金钱；物质上的满

足；子女的幸福；一种重要人物的自豪感，等等。

例如，周小姐是一家生产保健器械的公司的员工，刚刚到职那会儿，她每天都要接待许多陌生的客户，由于一开始她未能很好地把握对待不同职业的人的距离，工作中曾出现过不少的尴尬局面。有了经验之后，她再接待陌生的客人就有把握了。只要对方自报家门，是哪个单位的，她就会以适当的方式对待。有一次，一家医院的采购员到这儿订购这种保健器械，周小姐知道这家医院在国内具有相当的影响，又听说这个采购员相当挑剔，光说好话没有用。可是，周小姐知道，如果搞好了，会使公司增加一大批订货，提高公司的知名度，搞不好，会直接影响本公司的声誉。她从接待的这个人是医疗单位的采购员，而且好挑剔，推断出与这种人交往要不卑不亢，不可太远，也不能太热情，但是，这并不意味着对方不愿意听赞美的话，关键在于说什么，如何说。凭自己多年的经验，周小姐认为，对待这种人，最重要的是，要让对方感觉到你认为他是一个有决定权的大人物，让他感到自己的重要性，满足了他的这种自尊心，其它的一切都好办了。果不其然，周小姐那一句句较为得体亲切的赞美使这位采购员甚为高兴，仿佛周小姐已不是他的谈判对象，而是他的同事。于是他谈起走过的几家公司，有的太粘乎，让人受不了，使人怀疑他们公司的产品有缺陷；有的则太冷淡，让人不能忍受。在这儿，受到周小姐的得体赞美，他也热情地把周小姐及其公司赞美了一番，最后的结果就可想而知了。

◎ 把赞扬当作人际关系的润滑剂

厚黑学认为，好话捧着说对于搞好人际关系具有至关重要的作用。比如两个学生各拿着自己所写的作文请老师评价。老师如果对甲说，他写得不如乙，乙也许比较得意，而甲心中一定不高兴。而如果对乙说，他写得比甲还要好。乙固然很高

兴，甲也不至于太扫兴。这两种话一比较，就显出了好话捧着说的重要性。

心理学家吉斯菲尔指出："有不少人，他们喜欢听相反的话；更有许多的人，喜欢别人把他们当作有思想、有理智的思想家。有一回，我与一个人讨论一件颇有争议的社会问题，我对他说：'因为你是这样的冷静、敏锐，因此我想知道，我们究竟应该站在什么立场?'他听了我的话，立刻现出满面春风的样子，并详细对我说了他对此事的立场态度。原来此人是愿意别人认为他是敏锐、冷静的。"

他又指出："几乎所有女人，都是很质朴的，但对仪容妩媚，她们更是孜孜以求的。这是她们最大的虚荣，并且常常希望别人赞美这一点。但是对那些有沉鱼落雁之容、闭月羞花之貌的倾国倾城的绝代佳人，那就要避免对她容貌的过分赞誉，因为她对于这一点已有绝对的自信。如果，你转而去称赞她的智慧、仁慈，如果她的智力恰巧不及他人，那么你的称赞，一定会令她芳心大悦，春风满面的。"

因此，在厚黑学看来，好话捧着说，不等于耿直诚实、直来直去，也不是口若悬河、故弄玄虚，而等于据着对方的心理说，顺着对方的感情说，摸着对方的好恶说。常言说："顺情好说话，耿直讨人嫌。"对方爱什么、恨什么，喜欢什么反对什么，都弄清了，说话也就有了方向，有了目标。有时，要让对方答应某一请求，直说不行，曲说反而成功了；正说不行，反说却成功了；实说不行，虚说却成功。所以，好话捧着说是非常重要的，而"花言巧语"正是好话捧着说的表现，只要不过分，不讨人嫌，就会通过"花言巧语"办成许多事。这里所说的"花言"指的是把话说得美，说得好听，说得感人、动人、耸人、悦人；"巧语"说的是把握说话机会恰到好处。

厚黑学由此得出结果，会说恭维话的人，肯定比较吃香，事业顺利也顺理成章了。当一个人听到别人的恭维话时，心中总是非常高兴，脸上堆满笑容，口里连说："哪里，我没那么

好。”“你真是很会讲话!”即使事后冷静地回想，明知对方所讲的是恭维话，却还是没法抹去心中的那分喜悦。因为，爱听恭维话是人的天性，虚荣心是人性的弱点。当你听到对方的吹捧和赞扬时，心中会产生一种莫大的优越感和满足感，自然也就会高高兴兴地听从对方的建议。

一次一些企业家们在聚会上谈到“拍马屁”的问题，他们都表示非常厌恶拍马屁的部属，但是又承认，他们心目中优秀的部属有的就是“拍马屁”的能手，自己也喜欢听听来自部属的美言。有时，一个人做了一件事，自己吃不准是对是错，如果有人趁机“贡献”几句好话，你就会飘飘然，大有“深获我心”的知遇感，不禁发出“知我者唯你也”的感叹。古今中外能够“闻过则喜”的人实在太少，听到别人赞美自己而飘飘然的人倒是太多。在这种社会心理环境下，虽然明知阿谀奉承的人大都言非心声，甚至可能是别有用心，却仍然愿意或乐意姑妄听之，自我陶醉。不论用传统的眼光看，还是用现代的眼光看，阿谀谄媚都是一种卑鄙的行为。正人君子鄙弃它，但是也无可否认，它在人际交往中扮演着相当重要的角色。尤其是在下属和上司的交往中，好话捧着说又是必不可少的。

首先，它是上司与下属交往中的缓冲器。经由适度的奉承，可以使双方的冲突缓和消除，乃至感情更为亲切。如果上下之间的关系曾因争执而闹僵，凭着适度的奉承便有可能化解。世人只知不打不相识，其实不“捧”不相亲。对于解决人际冲突来说，“捧”远比打更有效。

其次，它是下属对上司的一种激励。人人都需要激励，如果下属能够对上司的成就适时地赞美，则必能满足他的成就感而倍加激发他的乘胜前进的信心。这种“捧”由下属提出来，即使有些过火，也是最为直接有效的。真正高明的上司，最希望得到的还是下属的掌声或捧场，这和站在舞台上的表演者的心理是一样的。

第三，它是人际交往中一种价廉物美的口惠。虽然奉承在有些人看来，是一种不入流的行为，但在现实交际特别是在上下交际中，却是一种具有听觉美的口舌，这也就是人们常说的“请多多美言”。问题在于适当地加以表达，辩证地加以利用，话带几分夸，造成情境佳，又有什么值得大惊小怪的？在下属与上司相处的场合适度的恭维，一般都能使双方的关系更为相容，何乐而不为呢。

每个人都渴望得到别人和社会的肯定和认可，我们在付出了必要劳动和热情之后，都期待着别人的赞许。那么，把自己需要的东西，首先慷慨地奉献给别人，体现的只能是我们的大方和成熟。有人说：“对人表示赞许，是撒向心灵的阳光雨露。”赞许别人的实质，是对别人的尊重和评价，也是送给别人的最好礼物和报酬，是搞好人际关系的一笔暂时看不到利润的投资。它表达的是我们的一片善心和好意，传递的是你的信任和情感，化解的是你有意无意间与人形成的隔阂和摩擦。世界上的人大都爱听好话，没有人打心眼里喜欢别人来指责他。

美国哈佛大学的专家斯金诺，通过一项实验的研究结果表明，动物的大脑，在收到鼓励的刺激后，大脑皮层的兴奋中心就开始起劲调动子系统，从而影响行为的改变。同样的道理，人作为万物的灵长，期望和享受欣赏，是人类最基本的需求之一。日本的社会心理学家说过：“人们对赞誉、佩服或表示敬意时，除非显而易见地是溜须拍马，即使是应酬话，你也许还是觉着舒坦。可是，听到他人对你的批评，不中听的言语时，即使他没有恶意中伤，而且又部分符合实际，你也可能长期对它抱有反感。”

因此，厚话黑说提醒世人，既然赞扬是人际交往的润滑剂，我们就要在和周围人相处的过程中，毫不吝啬地赞扬别人，你不会有任何损失，而得到的却无法衡量。

◎ 精心挑选好听的话

在厚黑学看来，要想多拣好听的说，就得把“好听”的拣出来，也就是要想使自己的厚话黑说起作用，要发挥好话捧着说的威力，就应该去寻找对方的优点和价值等最闪光的地方，并设法告诉他，让他感到欣慰，从而有利于事情向有利于自己的方向发展。反之，如果让对方感觉到你是在恭维奉承他，而这种过度的恭维、空洞的奉承，都会令对方感到不舒服，适得其反。

例如，一位推销员去见一位客户，他进门就说：“先生，您好！我是某某保险公司的推销员。今天我到贵地，有两件事专程来请教您这位附近最有名气的老板。”

对方自言自语道：“附近最有名气的老板？”

“是啊！据我打听的结果，大伙儿都说这个问题最好请教你。”推销员赶紧说。

这位客户非常高兴地说：“哦！大伙儿都说我啊！真不敢当，到底是什么问题呢？”

“实不相瞒，是……”没等推销员说完，这位客户就说：“站着不方便，请进来说话吧！”

在厚黑学看来，这位推销员轻而易举地通过好话捧着说的办法接近了自己的目标。的确，每个人都觉得自己有值得夸耀的地方，只是大多数人把这种需要隐藏在内心深处罢了。因此，这位推销员在推销产品时抓住了这一点，赞美对方是“附近最有名气的老板”，这样就难以被拒之门外了。

同样，一位供货商对某商场的经理说：“王经理，多次去过你们商场，作为本市最大的专业食品商场，我非常欣赏你们高雅别致的店堂布局、井井有条的物品陈列、亲切和蔼的服务态度。看得出来，您为此花费了大量心血，真是可敬可佩！”

“做得还远远不够，请多多指教！”王经理嘴上虽在谦让，

但心里却美滋滋的。厚黑学认为，用这种赞美的方法接近别人，很容易获得他们的好感。

到底拣哪些“好话”，对方最爱听呢？在厚话黑说看来，吹捧对方的能力应该作为重点之一。

当一个人很有兴致地谈到自己的专长，或自己所取得的或绩，或所开展的某项业务的辉煌成就时，你如果抓住时机对这些内容加以赞美，并适时地提出自己的要求，在这样的时刻，他拒绝你的可能性最小，你的要求得到满足的可能性最大。

例如，某机关任职的杨某，今年三十多岁了，和妻子两地分居十多年，各种办法都用过了，妻子就是调不过来。这件事搞得精疲力尽，可也无可奈何。这不，在他妻子调动过程中起关键作用的某局又换局长了，新上任的是从外地来的于局长，他听说这位新局长能为群众办真事、实事。他先了解了几个受新局长帮助的例子，然后登门拜访。杨某一开始没谈自己此行的目的，先是对于局长进行恭维，说他比较突出的政绩，是真正为人民群众办实事的公仆。于局长也很谦虚，“哪里哪里，的确他们有困难，有的已经分居好几年了，就是调不到一起，我只是做了应该做的事情。”到了这个关口，杨某乘热打铁，顺势提出：“于局长，我也有点小事，需要麻烦您。我和妻子已两地分居十多年了，一直没有解决，本来不打算找人了，听大家都说您人好心好，办事认真负责，我心中仰慕，所以就来请您帮帮忙。”接着杨某就具体介绍了一下自己的情况，于局长让他回去静候佳音。果然没几天，一纸调令到手，杨某终子全家团聚。

在厚黑学看来，杨某所求的正是这位局长的份内之事，并且这位局长也因之名声远扬。如果杨某像有些人，只知道自己诉苦，去让别人帮助，激发别人的同情心，这是不够的。杨某这次首先赞美他办事能力强、负责任等，使其在兴头上轻松地解决了长期悬而未决的问题。可见，不仅要好话捧着说，而且还要把好话找准。

厚话黑说认为，除了夸奖对方的能力之外，赞美对方的容貌和仪表也应成为一个重点内容。

例如，一位非常善于与人打交道的某酒吧的女老板，有次一起外出，途经一家银行，她同朋友去取钱。但取钱的人很多，她的朋友等了好久也没取到。这时，她走了过去。那天这家银行的出纳小姐穿了一件藕色连衣裙，胸前绣了一朵花。只见她看着那位出纳小姐，然后说："小姐，你这件连衣裙真漂亮，与你白皙的皮肤非常相衬，特别是胸前这朵花绣得很别致，哪里买的呀？我也想去买一件。"

出纳小姐抬起头来，看着她说："别人从外面带进来的！"

"我说嘛！难怪这么漂亮。"她接着又说："小姐，我们是来取钱的。"

结果，这位出纳小姐就将她的钱先取了。

这位女老板高明之处就在于，她非常了解女人的心理，知道恭维那些方面对方最爱听。对于女人来说，没有比夸奖对方容貌、气质和衣服使其受用的了。例如，一位形体训练中心负责招聘报名的小姐，也精通好话捧着说。有一次一位小姐来报名，问报这个班的都是些怎样的人？接待小姐回答："他们都跟你一样，气质都很好的！"仿佛在夸奖班上学员，实际上间接地赞扬了那位小姐。那位小姐一听果然很高兴，很爽快地就报了名。

厚话黑说认为，在选准要"捧"的目标之后，还有善于选择绝妙词语。这里举一些例子，以达抛砖引玉之效。

第一，如果是称赞个人的家庭生活，可以说：

"听说你有位美貌的太太，真令人羡慕。"

"令爱很像你太太，长大后也一定是个大美人。"

"你孩子长得真像你，将来也必是个社会精英。"

"你住的地方真不错，眼光的确与众不同。"

"你们的院子很漂亮，是先生您自己照顾的吗？你工作那么忙碌又能将庭院整理这么好，真是令人佩服。"

“你们邻居都羡慕你们夫妇情深，请问你们夫妻保持感情的秘诀是什么呢?”

……

第二，如果是称赞对方所在的单位，可以说：

“贵公司是家颇有历史的公司，外界对贵公司的评价也很高。”

“贵公司的规模在此行业里居于榜首，大家都说想要赶上不仅赶不上，反而距离越来越远。”

“贵公司是本地区高收益的代表企业，大家对贵公司有关人员的评价也非常好。”

“大家都说贵公司的竞争能力太强了，他们无法抗衡。”

“听说贵公司的所有人员都非常用功，且每一位均训练有素，活动力很强。”

“听说贵公司的商品管理在这个行业里，没有一家公司比得上，不仅商品周转率高，而且不良库存为零，相当令人羡慕。”

……

第三，如果是称赞对方的成就业绩，可以说：

“总经理，你这么用功，对我而言是个很好的榜样。”

“董事长，这个行业的人都说你是以合理的想法进货的。”

“XX 先生，您的眼光真高，令我相当佩服。”

“久仰大名，今天能够见到您感到非常荣幸。”

“XX 先生，你的品位卓绝，在本行业里拥有很好的口评。”

“处长先生，我很冒昧地请问你，这条领带是你自己选的吗? 品位很不错啊!”

◎ 吹捧，不留痕迹；恭维，不致反感

厚话黑说认为，既然赞美是每个人都需要的，好话捧着说

就应该值得我们重视。但是，应该怎样赞美、恭维别人才不致招来别人的反感或者当成“拍马精”？关键就要作到“吹捧，不留痕迹；恭维，不致反感”，这就要求厚话黑说者具备相当的素质。

首先，要有敏锐而准确地洞悉他人心理的能力，捕捉对方在心理上渴求什么，避讳什么，以针对性地“捧”。某女士性情刚烈，事业心强，从不喜欢生活在作为名人的丈夫的光圈里。但她最近的一次晋升之机确是夫君助了一臂之力。这使她既高兴又惭愧。如果，你在向她表示祝贺时说：“你是有眼识泰山，选对了老公，嫁人就嫁你老公这样，我是恨不得再嫁一次。”这话是赞美吗？说是也是，但是在被赞者听来，无异于一根根刺向敏感神经的钢针。因此，厚黑学提醒人们，恭维时要备加注意了解他人心理，否则你的恭维词就变成伤人箭。

其次，要有对别人优点和成绩的鉴赏力，坦然地容纳别人与众不同的闪光点，有重点地“捧”。这一素质在与朋友相处时尤为重要。在厚黑学看来，朋友取得成绩，最希望先得到你的首肯。如果这时你不主动地真诚地去赞美你的朋友，久而久之，你也许会失去令你引以为豪的朋友。而且很有可能，到这时你还不知道这全都是你的“金口难开”造成的。因此，厚黑学提醒人们，没有一个人不希望自己在各方而都比别人强，但也没有一个人各方面都比别人强，嫉妒是“好话捧着说”的大敌。

第三，要有宽广的胸怀，不计较个人恩怨和得失，实事求是地而对、承认、赞美别人，真心实意地去“捧”。赞美对于赞美者来说，是一种给予，只有具有宽广的胸怀，才会将自己的心灵付出与他人分享。一个心胸狭窄，嫉妒心作怪的人永远也无法取得这给予和付出的快乐。好话捧着说需要谦虚，需要有容纳别人的弱点和缺点的器量。因此，厚黑学认为，只有胸怀宽广的人，才会慷慨地给予别人以赞美，以谦虚、诚恳的态度客观地评价他人，赞美他人，从而在滚滚红尘中，左右逢

源。

第四，要有相当的自信心和勇气，通过赞美别人，反过来鞭策、鼓励、提高自己。英国人幽默地说："前怕狼后怕虎的人当不了好猎手。"要想做一名善于捕捉"好话捧着说"信息的"好猎手"，必须丢掉胆怯和顾虑，拿出自信和勇气。面对自己的竞争对手，既要同他友好相处，即使对手胜过了你，也不妨大大方方地表示祝贺，为他的进步高兴。作为对手和朋友，送一束含泪的鲜花，恐怕比任何形式的祝贺更感人至深，这表现了宽广的胸怀，也表现了你向对方学习的勇气。另一方面，同对手公平竞争，具有自信心的人不会担心机会稀缺，面是相信机会将赋予那些自身具有深深的内在价值感和自信心并奋斗不息的人。因此，厚黑学认为，既自信、自爱、自尊、勇气十足，又尊重、容纳、肯定他人的交际意识，是一种好话捧着说的较高境界，你慷慨地与别人分享机会、荣誉，为别人的成功而高兴，久面久之也为自己的成功奠定了基础。

第五，需要具有远见卓识，让你的恭维经得住时间的考验，并能给别人指引方向或予以启迪。要把赞美的眼光放长放远，使自己的赞美能经受得住检验，要注意考察人的成绩或长处的影响范围，使你的恭维之辞更加具体，贴切；要善于见微知著，从小事上发掘出重大意义，从眼前推测将来。因此，厚黑学提醒人们，一定要深入了解别人的真实能力和形势发展趋势，千万不可闭眼胡吹乱捧一通，那极有可能带来反面影响。

第六，要有一副好的口才，完美地表达你的判断，准确无误地传达你的赞美，有声有色地"捧"。厚黑学认为，要"捧"，就要紧扣对方的心弦。如果用词不当，不但达不到好话捧着说的目的和效果，反令被对方极为尴尬。但若信口开河，虽滔滔不绝，却常被人认为虚伪、矫揉造作，甚至有溜须拍马的嫌疑，从而使人反感。只有具备好的口才，你才能巧妙地打出潜藏于心底的暗语，使你的恭维成为所有声音中最甜蜜的一种，你也必将成为大受欢迎的朋友。

总之，在厚话黑说看来，恭维他人不要太夸张，过分的夸张对双方都是有百害而无一益。要切合实际，并适时指出存在的缺点和不足，这样才能显示出你的真诚。要做到真正的“投其所好”，不要说陈词滥调，对谁都是一样的“啊，你真美!”之类。恭维对方要投入，抓住对方的心理去赞美，这样才能使你的“捧”与众不同，从而获得极其明显的效果。同时，肯定和赞美是建立在理解的基础之上的，只有真正认识、懂得某物或某事，才能理解其价值和意义。如果不懂装懂，就难免在赞美别人时说外行话，这也是恭维他人的禁忌。另外，千万不要冲撞别人的忌讳，人人都讨厌别人冲撞自己的忌讳，要尊重他人的忌讳，不要开那些残酷的玩笑。

◎ 让人真切地感觉到你的真诚

厚黑学认为，好话捧着说时，最要紧的还是热诚，一两句敷衍的话，立刻被人发觉你的虚伪。因此，厚话黑说提醒大家，每当你吹捧别人的时候，不可仅从大处着眼，要从小处发挥，缺乏热诚的人是不会注意到小节的。“你的文章写得好极了”，光这样说是不够的，因为实在有点敷衍，如果再上一句：“能够使青年人读了更加奋发”，那么效果就完全两样了。同样地，仅说，“这件衣服真漂亮”，也是不够的，为了要博得对方更大的欢心，你必须再具体说出这衣服怎么漂亮。例如具体说这衣服色彩配得好，图案很好看，或式样大方美观等等。善于表达热诚的人，在好话捧着说时，必定是把最深的欣赏情绪说出来。“你的琴弹得太动人了，使我想起了我的家乡那黄昏牧归时微风吹落叶的情景”。要是听到这样的一句话，对方将会如何地感动呢?

首先，厚黑学认为，表达自己真诚的最佳方式之一，就是给人以热情的鼓励。

例如，刘丽在师范学院学习时非常仰慕一位老师，似乎在

他的言谈举止中，无处不洋溢着一种爽朗、智慧、自信的风采。刘丽立志做个像他那样的人。可是，过了一段时间之后，她就又消沉了，因为感到他是高不可及的。也许看出了刘丽的情绪不太对劲，有一天，这位老师特意向刘丽讲了自己的过去。原来，他也曾有过多次的灰心丧气，甚至差点儿中途放弃！听了他的一席话，刘丽终于意识到，他正是一个和自己并无二致的凡人。刘丽永远不会忘记他的话："人生并不是一阵百米冲刺，而是一场马拉松长跑，得胜者必定是你我一般的跑不快但又总不停步的人。"

正是基于此，厚黑学认为，老念叨些陈辞滥调，是难以激动人心的，也不足以表达自己的真诚。美国大诗人惠特曼的诗作问世后长时间里遭到冷落，这几乎让他万念俱灰。但这时他正好收到了一封信。

"亲爱的先生，你所馈赠的大作《草叶集》我十分看重。深以为这是美国有史以来智慧与机巧的极致。对你在诗坛上的良好开端，我表示由衷的敬意。"

这封信是R·W·爱默生写来的，它对于此时的惠特曼来说就是最大的赞美。马克·吐温曾说，"我可以靠别人对我说的一句好话，快活上两个月。"在厚黑学看来，人人都是如此。

其次，厚黑学认为，表达真诚的另一个需要注意的方面就是要尽量真实，如果做不到真实，也就谈不上真诚了。比如，一个推销员去见客户时，光说赞美的话，就会让人对他的话里的真实成分产生怀疑，顾客会认为你是为了让他买你的东西才恭维他。可见，好话捧着说应是真诚的，过分虚假的恭维只能被看作是拍马屁，这样只能导致失败。

怎样才能使自己的恭维话变得真实呢？厚黑学认为，应学会敏锐地发现对方的优点，只要发现了对方的优点，就可以给他以诚实而真挚的赞美。因此，必须以找出对方的特殊优点为首要任务，这样，便会使好话捧着说可以在友好、和谐的气氛

中形成高潮。当你赞美一个人的优点，可能那是他自己都没有发现的，对方会因此对自己有了新的认识，可能会由此而创造出一个新的“他”。你可能也没有想到自己在他的转变中，扮演了鼓励他、帮助他、创造出他自己的角色，只感觉到对方对你的好感越来越强烈。因此，出自肺腑之赞美，总能产生意想不到的奇效。滥用赞美，毫无诚意的虚伪之词，则恰似拍马屁拍在了马腿上。

第三，厚黑学认为，表达自己真诚的另一个诀窍，就是要使自己显得非常虚心，不要盛气凌人，比如，你可以虚心地向对方求教，让对方觉得你非常重视他，觉得自己是个重要的人物。

例如，张先生是一个原材料推销商，侯老板是一个材料包销商。张先生一直想和侯老板做生意。但侯老板虽然业务大，但做人却是极其的刻薄无情。每次张先生进门，坐在办公桌后的侯老板就大吼：“今天什么都不要！不要浪费你我的时间！出去！”屡屡碰壁之后，张先生换了一个方式。

张先生的公司正准备在某个地区办一个新的分公司，正好侯老板在那个地方做了很多生意。因此，这一次张先生登门拜访时，是这样说的：“先生，我今天不是来推销东西的，我是来请教您的，不知道你能不能抽出一点时间和我谈一谈。”

“嗯……好吧。”侯老板想了一下子说，“什么事，快点儿说。”张先生回答道：“我们公司想在某区开一家新公司，你对那个地方的了解程度和住那里的人一样，因此我来恭听你的高见，望不吝赐教。”

对自己的经商天赋非常自信的侯老板，用了一个小时的时间详细解说了那个地区的市场特征和优点，而且还帮助张先生讨论了购买产业、材料和开展营业的方案，最后还和张先生聊起了家务的困难。那天张先生走出办公室时，不仅口袋里装了一份初步的订单，而且还和侯老板建立了牢固的业务关系和友谊基础。

在厚黑学看来，张先生不是为推销产品来拜访，并毕恭毕敬向侯老板请教，就使侯老板的虚荣心真正得到满足：因为张先生所在的公司是大公司，而自己竟然受到大公司的尊重。怎么会拒绝大公司的抬举呢？还有些感激给他带来荣耀的张先生。可见，给予别人足够的重视，会改变你与别人的关系，极大地提高厚话黑说的效果。

第四，厚黑学认为，在表达自己的真诚时，还要注意一个问题，就是赞美要恰到好处，适可而止。因为过分的奉承往往会让人感到厌烦，使赞美的效果大打折扣。你可能有这样的体验，当有人说“你再多一些恭维奉承的话吧”时，你反感吗？社交经验丰富的人姑且不论，那些不得不整天低三下四求人的人，一想到成天讲一些酸溜溜的奉承话也会垂头丧气。尤其是年轻的思想单纯的人可能对此特别反感。的确是这样，露骨的溜须拍马会使对方感到不愉快，拍马的人也被别人所轻蔑。

那么如何把握恭维的“度”哪？厚黑学认为，只要恭维得有根有据，自己发自内心喜欢羡慕对方，对方埋藏于内心的自尊心被你所承认，那他一定非常高兴。人们都有自尊心，也总是希望别人能对自己的长处给予较高的评价。如果你能把握这一点，满足对方的这种愿望，那你就能取得成功，对方还会认为你很会体谅人，说不定他能把“心”也交给你。因此，只要是有根据的恭维那你就大胆地尽可能地去说吧。即席所感觉到的更要竭力恭维，这样一来活跃了气氛，会谈将顺利地进行。在不习惯于上述方式之前，恭维对方时会很不自然、死板，弄得不好适得其反。怎么办呢？开始时，先不要去考虑后果，只是想“我怎么说对方才会高兴呢？”接下来你就选择对方爱听的话，时间长了就学会了。厚话黑说告诉我们，熟练了之后即可灵活运用，有时候好像非常佩服似的大肆恭维对方，有时则故意用直率甚至硬邦邦的语言顶撞对方几句，只要运用得好，都会收到好的效果。

■ 厚话黑说八：开口先看脸色

——俗话说：“出门观天色，进门看脸色。”要想不把马屁拍在马蹄上，察言观色的功夫一定是少不了的。

俗话说：“出门观天色，进门看脸色。”要想不把马屁拍在马蹄上，察言观色的功夫一定是少不了的。

常言道：“打铁看火色。”厚黑学认为，好话捧着说时，一定要善于察言观色，掌握好尺度，做到当进则进，当退则退。不然像过河卒子那样一味地横冲直撞，不分清红皂白，不但达不到目的，说不定还会因说话的失误引起对方的反感，或招致他人嫉恨，为自己带来不必要的麻烦。

◎ 火候不到，少说为妙

出门观天色，是为了推知阴晴雨雪，携带行具，以免受日晒雨淋。进门看脸色，是为了知道对方的情绪，以决定该不该说话。

例如，有一位记者曾去采访刚同一支国外劲旅交过锋的“国脚”们。一进门就发现休息室气氛沉闷，队员们铁青着脸，圆睁着眼，他赶紧退了出来，取消了这次采访。后来，这位记者才知道，“国脚”们吃了败仗，正在怄气。

在厚黑学看来，这位记者倘若当时不看脸色，硬要不知趣地采访吃败仗的“将军”，非挨骂不可。好在这位记者颇有经验，懂得说话的“火候”。

《三国演义》中第七十二回记述，诸葛亮智取汉中，曹操收兵于斜谷界口扎驻，这时在曹营发生了一件事：

> 操屯兵日久，欲要进兵，又被马超拒守；欲收兵回，又恐被蜀兵耻笑，心中犹豫不决。适庖官进鸡汤。操见碗中有鸡肋，因而有感于怀。正沉吟间，夏侯惇入帐，禀请夜间口号。操随口曰：“鸡肋！鸡肋！”传令众官，都称“鸡肋”。行军主簿杨修，见传“鸡肋”二字，便教随行军士，各收拾行装，准备归程。有人报知，夏侯惇大惊，遂请杨修至帐中问曰：“公何收拾行装？”修曰：“以今夜号令，便知魏王不日将退兵归也：鸡肋者，食之无肉，弃之可惜。今进不能胜，退恐人笑，在此无益，不如早归；来日魏王必班师矣。故先收拾行装，免得临行慌乱。”夏侯惇曰：“公真知魏王肺腑也！”遂亦收拾行装。于是寨中诸将，无不准备归计。当夜曹操心乱，不能稳睡，遂手提钢斧，绕寨私行。只见夏侯惇寨内军士，

各准备行装。操大惊，急回帐召惇问其故。曰："主簿杨德祖先知大王欲归之意。"操唤杨修问之，修以鸡肋之意对。操大怒曰："汝怎敢造言乱我军心！"喝刀斧手推出斩之，将首级号令于辕门外。

在厚黑学看来，此事实在不是曹操之过，一方面杨修"恃才放旷"屡屡地数犯曹操之忌，有卖弄手段和奴高压主之嫌，而另一方面，曹操进退无计，正是有气无处放的时候，杨修出风头耍小聪明，这不是往枪口上碰吗？因此，厚黑学提醒人们，厚话黑说要看"火候"，这里的火候是指时机，是说双方在能谈得开、说得拢的时候，对方愿意接受的时候。一个人在车祸丧子的悲痛中还没解脱出来，你却上门托他给你的儿子保媒说媳妇，无疑你会碰壁的；领导正为应付上级检查而忙得焦头烂额的时候，你却找他去谈待遇的不公，那你肯定要吃"闭门羹"，甚至遭到训斥。可见，火候未到，还是不说为妙。

◎ 恶语伤人，自寻晦气

有这样一则笑话：有一个不会说话的人，很多人都厌恶他，为此他的父不准其出门。时间一长，他忍耐不住，就恳求父亲，让他外去转转，并且保证不再多说话。他的父亲看他说得诚恳，就同意了他的请求。这天，正好赶上他父亲的一位友人，为儿子的生日大摆宴筵，于是，他父亲就让他代为赴宴，出门前他父亲反复叮嘱，不要多说话，以免别人讨厌。席间，他谨遵父亲教诲，一语不发。了解他的人都感到非常奇怪，就问是什么原因，他说："平时，大家都说我不会说话，容易得罪人，今天我一言未发，看你们明天儿子死了还能怪谁？"这位友人听后大怒，命人把这位老兄乱棒打出。

像这个例子中的这位老兄，就不是火候到不到的问题了，他是根本不会看火候，他完全有机会说话，但就是说得不好听，这就是"自寻晦气"。

唐朝时的孟浩然，早年就显示出超人的才华，而且名传京师，他也很想在政坛上去一展身手。可是，却因为一时不慎，将话说错，而导致一生不第。

孟浩然与王维是好朋友，王维利用自己的关系巧妙安排，在自己内署值班时约孟浩然入内闲谈，恰遇玄宗驾临。玄宗久闻孟浩然的大名，当下便让他朗诵几首自己的诗作。孟浩然诵了一首《岁暮归南山》："北阙休上书，南山归敝庐，不才明主弃，多病故人疏。白发催年老，青阳逐岁除，永怀愁不寐，松月上窗虚。"唐明皇听后到"不才明主弃"一句后，非常不满，就说："你不是'不才'我也不是什么'明主'，是你自己不来见我，我什么地方嫌弃了你呢?"第二天当有人向皇帝推荐孟浩然时，皇帝竟念念不忘"不才""明主"之说，"还是成全他的志向，让他'归南山'去吧!"因为这一句不当的话惹怒了唐玄宗，唐玄宗以为孟浩然是在讽刺他不分贤愚，埋没人才，就这样，孟浩然不但没得到什么官做，还惹怒了龙颜。孟浩然是个明白人，他知道这一下仕途更加无望了。"当路谁想假，知音世所稀，只应守寂寞，还掩故园扉。"于是告别友人，离开长安回到故乡过起了隐居生活。此后，孟浩然由儒而道，在山水田园诗作中倾诉痛苦，消磨时光，抒发"且乐杯中物，谁论世上名"的感叹去了。

当然也有一些好话捧着说的高手，在当事人十分懊恼或不快之时，只是在旁边说了几句得体的美言，便云开雾散了。

例如，解缙有一次与朱元璋在金水河钓鱼，整整钓了一个上午一无所获。身为皇帝的朱元璋十分懊丧，就让解缙写诗记述这件事。没钓到鱼已是够扫兴了，这诗怎么写？解缙不愧为才子，稍加思索信口念道："数尺纶丝入水中，金钩抛去永无踪，凡鱼不敢朝天子，万岁君王只钓龙。"朱元璋一听，龙颜大悦，刚才的懊丧一扫而光，这就是好话捧首说的妙处。还有南朝宋文帝在天泉池钓鱼，垂钓半天同样没有任何收获，心中也不免有些惆怅。王景见状便说："这实在是因为钓鱼人太清廉了，所以钓不着贪图诱饵的鱼。"一句话说得宋文帝拿起空

杆高高兴兴地回宫了。

◎ 人好水甜，花好月圆

常言道：人好水也甜，花好月也圆。的确，人在高兴时，心情舒畅，看见高楼大厦，会想到“凝固的音乐”；看见车水马龙，会想到“滚动的音乐”。情绪好，容易体谅人，也愿意与人攀谈，接受别人的邀请，甚至看见小狗也可能热情地打个招呼。正所谓“人逢喜事精神爽”嘛。而要在烦恼时，心情抑郁，即使欣赏“田园交响曲”也会觉得是噪音。那么，什么时候与对方交谈和沟通才算抓住了时机呢？

首先，要在对方情绪高涨时说。人的情绪有高潮期，也有低潮期。如果当人的情绪处于低潮，他的思维就显现出封闭状态，心理具有逆反性。这时，即使是最要好的朋友赞颂他，他也可能不予理睬。而当人的情绪高涨时，他的思维和心理状态与处于低潮期正好相反，此时，他比以往任何时候都心情愉快，说话和颜悦色，宽宏大量，能接受别人对他的请求，能原谅一般人的过错；也不过于计较对方的言辞，同时，待人也比较温和、谦虚，能程度不同地听进一些对方的意见。因此，厚黑学认为在对方情绪高涨时，正是我们与其谈话的好机会，切莫坐失良机，如果条件允许，还应主动创造这种机会，尽量调动对方的情绪，使对方心情愉快。

其次，是在对方喜事临门时说。也就是在令人高兴、愉快、振奋的事情降临之时，与对方交流，以达到厚话黑说之目的。如：对方在职位上晋升时；在科研上攻克难关、取得重大成果时；工作中成绩突出，受到奖励时；经济上得到收益时；找到称心伴侣、婚嫁或远方亲人来探望时，等等。常言道：“精神愉快好办事”，在喜事降临对方时，你找他交谈，他一定会不记前嫌，而且会认为是对他成绩的肯定、喜事的祝贺、人格的敬重，从而也就乐意为你效劳，这样好话捧着话的威力就可以淋漓尽致地发挥出来。

■ 厚话黑说九：礼貌取悦人心

古人说："人无礼则不生，事无礼则不成，国无礼则不宁。"粗俗的言行与得体的礼貌在好话捧着说中将产生截然不同的效果。

古人说："人无礼则不生，事无礼则不成，国无礼则不宁。"粗俗的言行与得体的礼貌在好话捧着说中将产生截然不同的效果。

有这样一个故事。过去，有个年轻人骑马赶路，忽见一位老汉从这儿路过，他便在马上高声喊道："喂！老头儿，离客店还有多远？"老汉回答："五里。"年轻人策马飞奔，急忙赶路去了。结果一气跑了十多里，仍不见人烟。他暗想，这老头儿真可恶，说谎话骗人，非得回去教训他一下不可。他一边想着，一边自言自语道："五里，五里，什么五里！"猛然，他醒悟过来了，这"五里"，不是"无礼"吗？于是拨转马头往回赶。追上了那位老人，急忙翻身下马，亲热地叫声"老大

爷”，话没说完，老人便说：“客店已走过去了，如不嫌弃，可到我家一住。”因此，厚黑学认为，在厚话黑说过程中，一定要看到讲究礼貌的重要性。“人而无礼，不知其可”，粗俗的言行与得体的礼貌在好话捧着说中将产生截然不同的效果。

◎ 以谦恭有礼打开说话的局面

《左传》记载：庄公十年，齐侯在外逃亡的时候，经过谭国，谭国不加礼遇。等他回到齐国，诸侯都去祝贺，谭国又没有去。这年冬天，齐侯就发兵灭亡了谭国。同样，在三国时，袁绍谋士许攸投奔曹操后，向曹操献了一计，致使袁绍失败，他自恃功高，在曹操欲进冀城城门时，这位仁兄来了一句，“阿瞞，汝不得我，焉得入此门”。曹操虽然没有责怪许攸，但许攸自己已为自己掘好了墓坑。过了几天，许褚走马入东门，这位许攸再次以“汝等无我安待入此门”时，被许褚怒而杀之。许褚在将其人头献给了曹操时，说了一句话：“许攸无礼，某杀之矣!”由此可知，礼对于厚话黑说具有非常重要的作用。

首先，厚黑学认为，谦恭有礼在好话捧着说中，表现在称呼上。和别人打交谈，总是以称呼开头，它好像是一个见面礼，又好像是进人社交大门的通行证。称呼得体，可使对方感到亲切，交谈便有了基础。称呼不得体，往往会引起对方的不快甚至温怒，双方陷入尴尬境地。那么，怎样称呼才算得体呢?

一是要考虑对方的年龄特征。见到长者，一定要呼尊称，特别是当你有求于人的时候。比如：“老爷爷”、“老奶奶”、“大叔”、“大娘”、“老先生”、“老师傅”及“您老”等，不宜随便喊：“喂”、“骑车的”、“卖菜的”、“干活的”等，否则，会使人讨厌，甚至发生不愉快的口角。另外，还需注意，看年龄称呼人，要力求准确，否则会闹笑话。比如，看到一位

二十多岁的妇女就称“大嫂”，可实际上人家还没结婚，这就会使人家不高兴。

二是要考虑对方的职业特征。比如，有一些人不管遇到什么人都口称“师傅”，这难免使人反感。因此，厚话黑说认为，在称呼上还必须区分不同的职业。对工人、司机、理发师、厨师等称“师傅”，当然是合情合理的，而对军人、医生、售货员、教师，统统称“师傅”就有些不伦不类，让人听着不舒服。对不同职业的人，应该有不同的称呼。比如，对农民，应称“大爷”、“大娘”、“老乡”；对医生应称“大夫”；对教师应称“老师”；对国家干部和公职人员、解放军和民警，最好称“同志”。同时，随着人们的社会交往日渐频繁和复杂，人们相互之间的称呼也就越来越多样化，比如，对外企的经理，对外商，就不能称“同志”，而应称“先生”、“小姐”、“夫人”等。对刚从海外归来的港台同胞外籍华人，若用“同志”称呼，有可能使他们感到不习惯，而用“先生”、“太太”、“小姐”称呼倒会使人们感到自然亲切。

三是要考虑对方的身份。有位大学生一次到老师家里请教问题，不巧老师不在家，他的爱人开门迎接，当时不知称呼什么为好，脱口说了声“师母”。老师爱人感到很难为情，这位学生也意识到似乎有些不妥，因为她也就比这位学生大 10 多岁。遇到这种情况该怎么称呼呢？按身份，老师的爱人，当然应称呼“师母”，但这是旧称，人家因年龄关系可能不愿接受。最好的办法就是称呼“老师”，不管她是什么职业，因为不管她从事什么职业，称呼其为老师都含有尊敬对方和谦逊的意思。

四是要考虑自己与对方之间的亲疏关系。比如，和你的兄弟姐妹、同窗好友、老战友见面时，还是直呼其名更显得亲密无间，无拘无束，否则，见面后一本正经地冠以“同志”、“班长”、“小姐”之类的称呼，反倒显得外道、疏远了。当然，为了打趣开个玩笑，故做“正经”也是可以的。特别是

在与多人同时打招呼时，更要注意亲疏远近和主次关系。一般来说以先长后幼、先上后下、先女后男、先疏后亲为宜。在外交场合，宴请外宾时，这种称呼先后有序更为重要。

五是要考虑说话的场合。比如称呼上级和领导要区别不同的场合。在日常交往中，对领导、对上级最好不称官衔，以“老周”、“老于”相称，使人感到平等、亲切，也显得平易近人，没有官架子，明智的领导会欢迎这样的称呼的。但是，如果在正式场合，如开会、与外单位接洽、谈工作时，称领导为“周经理”、“于厂长”、“张校长”、“刘局长”等，是必要的，因为这能体现工作的严肃性、领导的权威性和法人资格，是顺利开展工作所必需的。

六是要考虑对方的语言习惯。我国幅员辽阔，人口众多，方言、习俗各异。违背了当地的语言习惯，就可能碰钉子。比如，几个年轻人结伴去旅游，这天他们为了抄近路，两个小伙子上前去问路，正遇上一个摆小摊农家姑娘。一个小伙子上前有礼貌叫了声：“小师傅!”开始这姑娘没有答应，小伙子以为她没听见，又高声叫一声，这下可激怒了这位姑娘，她嘴上也不饶人，气呼呼地说：“回家叫你娘小师傅去!”两个小伙子还算有涵养，压了压火气，没有发作。后来才知道，当地的农民管和尚、尼姑才称“师傅”，一个大姑娘怎愿意听你称她“小师傅”呢?

其次，厚黑学认为，谦恭有礼在好话捧着说中还表现在，参加别人谈话要先打招呼。别人在个别谈话时，不要凑前旁听；若有事需与某人说话，应待别人说完；有人与自己主动说话，应乐于与其交谈；第三者参与谈话，应以握手、点头或微笑表示欢迎；发现有人欲与自己谈话，可主动询问；谈话中遇有急事需要处理或要离开，应向谈话对方打招呼，表示歉意。

谈话现场超过三人时，应不时地与在场的人攀谈几句，不要只与一两个人说话而不理会在场的其他人，也不要与别人只谈两个人知道的事情而冷落第三者。如所谈问题不便让旁人知

道，则应另找场合。

在公众场合，自己讲话要给别人发表意见的机会，别人说话，也应适时发表个人看法。要善于聆听对方谈话，不轻易打断别人的发言。一般不提与谈话内容无关的问题。如对方谈到一些不便谈论的问题，不要对此轻易表态，可转移话题。在相互交谈时，目光应注视对方，以示专心。对方发言时，不要左顾右盼，心不在焉，或者注视别处，显出不耐烦的样子，也不要老看手表，或做出伸懒腰、玩东西等漫不经心的动作。

第三，厚黑学认为，谦恭有礼在好话捧着说中，还表现在说话内容上。社交场合和外宾谈话，一般不要涉及疾病、死亡等事例，不谈一些荒诞离奇、耸人听闻或者黄色淫秽的事情。一般不要询问女士的年龄、婚姻状况。也就是人们常说的“见了男士不问钱，见了女士不问身”。不要径直询问对方履历、工资收人、家庭财产、衣饰价格等私人生活方面的问题。与女士谈话不要说她长得胖、身体壮、保养得好等，对方不愿回答的问题不要追问，也不要究根问底。对方反感的问题应表示歉意，或立即转移话题。男士一般不要打扰或参与女士圈内的议论，也不要与女士无休止地攀谈而引起旁人的反感侧目。与女士谈话更要谦让、谨慎，不与之开有伤大雅的玩笑。

最后，在谈话中还要使用礼貌语言，如：你好、请、谢谢、对不起、再见等等。在社交场合中谈话，一般不过多纠缠，不要高声辩论，更不能恶语伤人，出言不逊。即使争吵起来，也不要斥责，不讥讽辱骂，最后还要握手而别。

只要坚持了以上几个方面，你就会因为懂礼貌而成了一个受欢迎的人，进而就可以为你的厚话黑说打开了一个良好的局面。

◎ 以得体和分寸占居有利地位

在厚黑学看来，厚话黑说是要讲究水平的。这个“水平”

主要表现在两个方面：一是说话不到位不行，说不到位，说不到点子上，别人可能琢磨不出你的真实用意，你提出的想法或要求也不会被人重视和接受，还常常不被人瞧得起，这样怎么能换取别人的欣赏、赢得别人的器重呢？二是话说得太过头不行，要求太高，让人听了不愉快，觉得你不识大体，不懂规矩，不知好歹，这样的人常常被人敬而远之，也同样无法与人正常交往。因此，厚黑学认为，厚话黑说的艺术一个重要方面体现在讲究分寸和注意自己的身份上，也就是知道什么话是自己该讲的，什么话是自己不该讲的，应讲到什么程度为宜。

首先，厚话黑说要显得得体而有分寸，必须与自己的身份相适应。

厚黑学认为，无论采用那种方法进行厚话黑说，都是在以一定的身份向别人表达自己的思想感情。要想达到厚话黑说的效果，除了要有对象意识外，还要有自我身份意识，就是说话要得体，言语形式的选择要符合自己的身份，保持自我本色。如以下级的身份向上级汇报思想工作，就应注意应有的礼节性。与同辈亲友交谈，则以亲切、自然为宜，不宜过于“一本正经”，否则便有故作姿态之嫌。说话不得体，不注意身份，听的人总感到不是滋味，甚至引起反感，这就必然要影响到效果。

一是角色身份要与称谓、口吻相适合。身份在话语交际过程中首先表现为称谓，它有对人、对己两种。身份在交际过程中还表现为说话的语气。比如，某经理在一次代表本公司与另一家公司经理洽谈业务时，姗姗来迟，而且一见面就一本正经地说：“我忙得不得了，只能用很少的一点时间接见你。”此话一出，举座皆惊，对方经理越听越不是滋味，最后一笔几十万元的生意告吹了。这种洽谈生意，双方的地位是平等的，迟到已经不礼貌，而“我实在忙得不得了”、“接见”等语气更显出一股傲慢和盛气凌人。

二是说话形式的选择要与场合相适应。一位著名歌星应邀

主持一个家乡的赈灾义演。节目串联时，只见她手持话筒，朗声说道："那次某某电视台举行青年歌手电视大奖赛，我给娘家来的参赛选手打了最高分，下次娘家来的人参赛，我还要给他们打最高分。"这样的话不无失体之嫌，若是在私下场合对老乡说说私情乃人之常情，而在这义演的严肃场合，说的又是严肃庄重的大奖赛评委打分问题，如此的偏重于"情感"而疏于"理智"的话语，就有失体统了。

三是言语交际必须注意言语行为的时空性。不同的交际场合，有不同的言语表达，不可将言语表达的基本原则变成僵死的程式。

其次，厚话黑说要显得得体而有分寸，必须把握自我介绍的详略。

自我介绍是厚话黑说时经常遇到的，由于厚话黑说的目的、要求不同，自我介绍的繁简分寸也应有所区别。在有些情况下，自我介绍的内容很简单，只要讲清姓名、身份、目的、要求即可。例如某建筑公司采购员到某钢厂买钢材。他一进供销科的门，就对人说："您好！我是某某建筑公司的采购员，来你厂买圆钢，希望你能帮忙。"说着掏出介绍信。那位先生接过介绍信看了一下，赶忙说："我是厂里的推销员，咱们坐下来谈谈。"通过这样一番简单的自我介绍，洽谈就有了一个良好的开端。在另外一些情况下，自我介绍的内容就需要较详尽了，不仅要讲清姓名、身份、目的、要求，还要介绍自己的经历、学历、资历、性格、专长、经验、能力、兴趣等等。为了取得对方信任，有时还得讲一些具体事例。近几年来，许多企业实行租赁，公开招标。投标者要做的第一件事就是向招标单位的负责人做详尽的自我介绍。什么情况下做简单的自我介绍，什么情况下做详细的自我介绍，这没有定规，只能视具体情况而定。一般地说，以联系工作为目的的自我介绍宜简单；以用人交友为目的的自我介绍宜详细。

第三，厚话黑说要显得得体而有分寸，必须防止夸夸其

谈。

在厚黑学看来，朴实无华的语言最能打动人心。因为，语言的朴素美来自平日的处事态度，话如其人，言为心声，平时为人处世质朴真诚，说话也就自然不会扭捏做作。古语说："其行也正，其言也质"，正是说以真诚的态度为人，永远是语言朴素美的前提。语言的朴素美贵在保持个性，该怎么表达就怎么表达，或严肃，或幽默，或直率，或调侃，或委婉，只要是发自内心，保持本色。如果开口"当然"，闭口"绝对"，武断得惊人，这样，别人就无话可说了。难怪有人说，武断是交谈的毒药，谁也不愿和武断的人多谈几句的。即使同一个词，修饰后也有程度的差别，如"一切"、"根本"、"多数"、"一些"、"凡是"，要根据实际来选择，万万不能掉以轻心。把"部分"说成"一切"，把"可能"说成"肯定"，就会使自己陷入被动，实际上是一种"虚张声势"，会碰钉子的。

同时，厚黑学还强调，"语言的朴实无华"并不反对含蓄。说话的含蓄是一种厚话黑说的艺术。把重要的、该说的部分故意隐藏起来，却又能让人家明白自己的意思，这就是所谓"只需意会，不必言传"的效果。所以说，含蓄是说话的艺术，是因为它体现了说话者驾驭语言的技巧，而且也表现了对听众想象力和理解力的信任。如果说话者不相信听众丰富的想象力，把所有意思全盘托出，这种词意浅陋，平淡无味的语言会使话语逊色，甚至使人生畏。

第四，厚话黑说要显得得体而有分寸，必须摒除大话、空话和套话。

在厚黑学看来，人们历来都把说真话当成一种美德。早在《韩非子·外诸说左上》中就有关于曾子教妻的故事，一直历久不衰。曾子把妻子开玩笑说的话付诸行动，将猪杀了，让孩子相信母亲的诺言。曾子的妻子未必是在有意欺骗孩子，曾子虽近乎愚拙，但是他坚持了一种最可贵的精神，不让妻子说假话，不跟孩子说假话，因此，厚黑学认为，厚话黑说如果让人

感到不可信，那么它的效果也就无从谈起了。所以，切不可让人感到你在说大话。

大话又称废话，说大话在口才表达上不但不能给你的话题增辉，反而令你的话题和观点黯然失色。墨子曾对他的学生说，话说得太多，就像池塘里的青蛙，整夜整日地叫，弄得口干舌燥，却没有人注意它；但是鸡棚里的雄鸡，只在天亮时啼，却可以一鸣惊人。说话何尝不是如此，与其说一大堆废话，不如简明直接讲几句。现代人时间观念增强了，说废话空耗别人宝贵的时间，不能不说是一种极大的浪费。

同时，如果只顾自己痛快地说些假话、大话，就容易把“牛皮”吹破，白白地给别人留下笑柄，当然也就不存在说话的分寸了。吴趼人的小说《二十年之目睹怪现状》里，就描述了一个破落户在众目睽睽之下的丑态：

有一天，高升到了茶馆里，看见一个旗人进来泡茶，却是自己带的茶叶。只见他打开了纸包，往碗里放了几片茶叶，那堂上的人问道：“茶叶怕少了吧？”

这个旗人哼了一声说：“你懂什么，我这个是大西洋红毛法兰西来的上好龙井茶，只要这么三四片就够了，要是多泡了几片，要闹到成年不想喝茶呢。”

堂上的人，只好给他泡上了。高升听了，以为奇怪，走过去看看，他那茶碗中间，飘着三四片茶叶，就是平常吃的香片茶。那一碗茶水，不要说没有一点颜色，就是一碗白冷冷的开水。高升心中已是暗暗好笑。

后来他又看见那人在腰里掏出两个京钱来，买了一个烧饼在那里撕着吃，细细咀嚼，像很富有的光景。吃了一个多时辰方才吃完。忽然又伸出一个指头儿，蘸些唾沫，在桌上写字，蘸一口，写一笔。高升心中很以为奇，暗想这个人何以用功到如此，在茶馆里还背着临字帖呢。细细留心去看他写什么字。原来他哪里是写字，只因为他吃烧饼时，虽然吃的十分小心，那饼上的芝麻，总不免有些掉在桌上，他要拿舌头舔了手，拿

手扫来吃了，恐怕人家看见不好看，失了架子，所以在那里假装着写字蘸来吃。看他写了半天字，桌上的芝麻一颗也没有了。他又忽然在那里出神，像想什么似的；想了一会，忽然又像醒悟过来似的，把桌子狠狠地一拍，又蘸了唾沫去写字。你道为什么呢？原来他吃烧饼的时候，有两颗芝麻掉在桌子缝里，任凭他怎样蘸唾沫写字，总写不到嘴里，所以他故意做忘记的样子，又故意做成忽然醒悟的样子，把桌子拍一拍，那芝麻自然震了出来，他再做成写字的样子，自然就到嘴了。

烧饼吃完了，字也写完了，他又坐了半天，还不肯去。天已晌午了，忽然一个小孩子走进来，对着他道："爸爸快回去罢，妈妈要起来了。"

那旗人道："你妈要起来就起来，要我回去做什么？"那孩子道："爸爸穿了妈的裤子出来，妈在那里急着没有裤子穿呢！"

旗人喝道："胡说！妈的裤子，不在皮箱子里吗？"说着，丢了一个眼色，要使那孩子快去的光景。

那孩子没有会意，还在那里说道："爸爸只怕忘了，皮箱子早就卖了，那条裤子，是前天当了买米的。妈还叫我说：屋里的米只剩了一把，喂鸡儿也喂不饱了，叫爸爸快去买半升米来，才能做中饭呢。"

那旗人大喝一声说："滚你的罢！这里又没有谁跟我借钱，要你来装这些穷话做什么？"

那孩子吓的垂下了手，连应了几个"是"字，倒退了几步，方才出去。那旗人还自言自语道："可恨那些人，天天来跟我借钱，我那里有许多钱应酬他，只能装着穷，说两句穷话；其实在这茶馆里，那里用得着呢。老实说，咱们吃的是皇上家的粮，哪里就穷到这个份儿呢！"说着，站起来要走。

那堂上的人，向他要钱。他笑道："我叫这孩子气糊涂了，开水钱也忘了开发。"说罢，伸手在腰里乱掏，掏了半天，连半根钱毛也掏不出来。嘴里说："欠着你的，明日还你

罢。”

那个堂上不肯，无奈他身边真的半文都没有，任凭你扭着他，他只说明日送来，等一会送来，又说那堂上的人不长眼睛：“你大爷可是欠人家钱的么?”

那堂上说：“我只要你一文钱开水钱，不管你什么大爷二爷。你还了一文钱，就认你是好汉；还不出一文钱，任凭你是大爷二爷，也得留下个东西来做抵押。你要知道我不能为了一文钱，到你府上去收账。”

那旗人急了，只得在身边掏出一块手帕来抵押。那堂上抖开一看，是一块方方的蓝洋布，上头龌龊得不得了，看上去大约有半年没有下水洗过了，便冷笑道：“也罢，你不来取，好歹可以留着擦桌了。”那旗人方得脱身去了。

在厚黑学看来，像这位破落旗人那样大话连篇，丢人还丢不够，那里还谈得上厚话黑说。

空话也同样，就像吹肥皂泡，被吹出来的肥皂泡在阳光下闪耀着色彩艳丽的光泽，实为美妙。但是，随着五彩泡泡的不断升高，接着一个接一个纷纷破碎了。所以在厚黑学看来，对一些充满各种动听、虚幻诱人的词句，细细咀嚼却没有任何实在的内容，是迟早会破灭的。同时，厚话黑说是有目的的，因此，总得让人家知道你心中要表达的是什么。只要开口，不管是洋洋万言，还是三言两语，不管话题是海阔天空，还是一问一答，都应使人一听就懂，特别是长话。一些人惯于用一些现成的套话来代替自己的语言，颠来倒去那么几句，令人听后味如嚼蜡。

◎ 以细节的处理赢得对方好感

在厚黑学看来，说话时对人有礼本身就是一种“捧”，它与好话捧着说的目标是一致的，就是获得对方的好感，进而达到厚话黑说的目的。但是能否达到这种目的，能否获得对方的

好感，很大程度上取决于一系列细节的处理，只要在这些细节上反映出你的礼貌态度，才可能取得好的效果。

比如一位男士第一次把女朋友带回家，介绍给自己的父母。第一次登门，能否获得男方家长的好感对于女方来说非常重要，这时就必须使出厚话黑说的本领，把所有细节都尽可能地想到。

如果男方家长本身不善言谈，他们已经习惯了家里面的安静气氛，对什么事情都不会喜怒形于色，就算是未来的媳妇上门拜访，他们表面上也不过是多了个客人而已，但在心里面，却在细细地对你评头论足，所以你要做好充分的思想准备，来抵挡他们那看似淡漠实则探寻究竟的目光，在言谈举止方面要表现的既传统又现代，在他们做饭、端菜时要主动帮忙；同时还要有这个年龄应有的活泼和开朗，能让他们感受到你的青春气息和色彩，即端庄大方又活泼快乐，表现在说话上要口齿清晰、表情温柔、略显羞涩，并对他们尊重有加。尽量要避免纵声大笑、高声喊叫或当着他们的面跟男友亲密，更不可当众训斥男友或者要任性、撒娇、生气等。

“叔叔阿姨，我觉得跟刘强谈了这么长时间应该来看看你们，想必刘强已经告知你们了吧！……”

“我妈也让刘强带我回来跟你们见见面，你们跟我想象的样子一样，我们会处得很好，你们觉得呢?”

“阿姨做的菜真好吃！以后多教教我，那样我也好做给刘强吃，也省得他会不习惯我做的饭菜……”

这些说看似随意，实际上就非常注意了细节的推敲，与男方家长谈起来，显得你既灵活，又懂事。

如果男方家长爱儿心切，急于尽快给儿子找媳妇，好传宗接代，因此他们不大挑剔媳妇什么，只要儿子喜欢，肯带回家来，那他们简直把你跟神仙似的捧着。对于这样的家庭，最得体的态度是，以好换好，以诚换诚，能进入这样的家庭，只要你稍稍顾全大局一些，便绝对是进了福门，跟你在娘家没有丝

毫的区别，虽然是第一次登门，但他们对你的热情足以使你消受不起，所以你说话时不妨也活泼，有趣一些。

“叔叔、阿姨，我初次来访，你们就把我当闺女一样对待，真使我好感动！”

“自从我和刘强认识以后，他就多次说到你们如何好，真是耳听不如眼见，也怪不得刘强说你们好！你们太宠他了，小心把他惯坏了。”

“他曾说过我不如阿姨对他好，看样子我还真比不上您的细心，瞧您，吃完饭碗都不舍得让他洗，来，我来帮您吧！”

显然女方注意了待人接物上的细节，就可以很自然地使自己成为非常受欢迎的家中一员。所以，就不能故作清高，冷淡或伤害人家的真心诚意，否则的话，你一定会后悔的。

又比如，你找了一位年龄跟你相差较大的男子做你的恋人，那么当你去拜见他的老父老母时，或许会因为他们不大信任你而冷淡你。那你一定不要沮丧和气馁委屈，因为这是人类很正常的心理状态，你完全可以用你的言行让他们感受到你的诚恳和可信，而千万不要惹得他们反感。

“伯伯、伯母，你们好！”“二老身体都还很健康吧，看上去挺硬朗的，也挺精神的，比我想象的要年轻许多。”“我过完年要到南方去一趟，你们需要什么尽管说，不要客气！”“等我什么时候有空闲给你二老一人织件毛衣，我织毛衣的水平还可以，您儿子身上的毛衣就是我织的，伯母您觉得怎么样？”“我在家里面家务活都会干的，所以你们有什么需要我干的，就让你们儿子叫我好了。”

不管他们待你的态度如何，上述好话就不能离口。这就是厚话黑说所谓的“细节”的作用。

◎ 以自然随意营造和谐的氛围

厚黑学认为，假如你与一位朋友交谈，你的朋友对你异常

客气，你每说一句话他只是“唯唯”而答，和你说话时他总是满口客套，唯恐得罪了你。在这种情况下，你一定觉得如芒刺背，坐立不安，直到结束谈话，才觉得如释重负。这显然不是厚话黑说所追求的效果，厚话黑说认为，高明的说话者应善于营造一种自然随意、和谐轻松的氛围，这里虽然强调自然随意，但却不是随意营造出来，必须要精心设计，这时就一定要运用好客气话。

在厚话黑说看来，客气是必要的，但是过分客气显然就让人受不了。刚开始会客时的几句客气话倒没什么，若继续说个不停就不大妥当了。谈话的目的在于沟通双方的感情，加深双方的了解，而客气话则恰恰是横阻在双方中间的墙，如果不把这墙拆掉，人们只能隔着墙做一些简单的敷衍酬答而已。朋友们初次会面可略谈客套，而第二、第三次见面就要免去许多客套。那些“阁下”、“府上”等等名词如果一直用下去，则真挚的友谊必然无法建立。

厚黑学认为，客气话是表示你的恭敬和感激的，不是用来敷衍对方的，所以要适可而止，多用就会流于迂腐、流于浮滑、流于虚伪。有人替你做了一点小小的事情，比如说倒一杯茶吧，你说“谢谢”也就足够了。要是在特殊的情况下，也最多说“对不起，这事情要麻烦你”就够了，但是有些人却要说：“呵，谢谢你，真对不起，不该这点小事也麻烦你，真让我过意不去，实在太感谢了……”等等一大串客套话，这就让人感到不舒服了。

换言之，说客气话的时候要充满真诚，像背书一样倾泻出来的客气话最易使人讨厌。说话时态度更要温婉，不可显出紧张的样子。此外，说客气话时要保持身体的均衡，过度的打躬作揖、摇头弯身也会引起别人的反感。

厚话黑说提醒人们，不妨把平时对朋友的客气话改成坦率的词语，你一定能获得意想不到的效果。同时，对平时你从来未表示客气的人们稍说一些客气活，如自己的孩子、商店的服

务员、出租车司机等等，你也一定会收到意想不到的好处。为此：

首先，客气话要尽量随意自然，同时又实而不虚。在一个朋友家中，如果你显得随便自然一些，主人也就不会过分的客气了。而当你是主人的时候，你也可以运用这一方法。要记住，缺乏真诚而刻板的客气话，决不会引起听者的好感。“久仰大名，如雷贯耳”、“生意兴隆发达”、“小弟才学疏浅，请阁下多多指教……”这些缺乏感情的，完全是公式化的恭维话，若从厚话黑说的角度来看，是毫无价值的。

厚话黑说认为，客气话要实而不要虚，与其空泛地说：“久仰大名，如雷贯耳”，毋宁说：“阁下上次主持的救济义卖晚会反响之大，真是出人意料……”等话，直接提及他最闪光的地方。与其恭维别人生意兴隆，不如赞美他的经营能力，或赞美他的经营方针。同样，请人“指教一切”是不可能的，你应该择其所长，集中于某一两个问题请他指教，这样他一定高兴得多。也就是说，恭维别人时，一定要切合实际，到别人家里与其乱捧一场，不如夸夸房间布置得别出心裁，或欣赏墙上的一张好画，或惊叹一个盆景的精巧。如果主人爱狗，你应该夸夸他养的一只狗；如主人养了许多金鱼。你应该欣赏那些金鱼。夸奖别人的工作成绩、最心爱的宠物、最费心血的设计，比说上许多无谓空泛的客气话要好得多。特别地关心别人的某一件事，能使人在欣喜之外倍觉感激。

其次，客气话应以不引起不快为度。由内心里发出的敬佩别人的话才有意义。如果你对于对方没有仔细地研究分析过，就不能盲目地吹捧，不切实际的吹捧是很令人讨厌的。

至于一个有地位有名望的人，则好话捧着说所用的字眼应当仔细推敲。应该想到，一个人之所以能够成为名人，一定是在某一项工作上有特殊的贡献，而在他成名之际，恭维他的人一定不少。积久生厌，你仍然照葫芦画瓢，使用别人用过的客气话，是不会使他觉得高兴的，因为这些他听得太多了。也就

是说，他们对于自己的被捧已成了习惯，你的好话捧着说，若不能别出心裁，一定不能打动他的心。对于这种人，最好找他工作以外的一些事情去吹捧他。譬如某酒店业巨子，喜欢在闲时写小说，那么你若吹捧他在酒店业的贡献，不如说他的小说写得好，因为他已成名的工作，无需你再恭维，而他的小说可能很少有人注意，你如果与众不同，提到他的小说的一些情节，一定会博得他的好感的。所以厚话黑说提醒人们，称赞一个普通人，可以针对他工作中没人注意的那一部分，尤其是他足以自豪的工作和本领。但是吹捧一个有名气的人，你却要欣赏他那些鲜为人知的，而他又自以为得意的事情。

厚黑学反复强调，说话要小心，尤以客气的话为甚。你不要以为既然是吹捧，不会得罪别人，便随口乱说。言不由衷的话很容易出毛病，你不能见到女人就说其漂亮，如果她明知自己实在不漂亮时，她就会觉得你是浮滑。在这种情况下，你不如夸她活泼，或说她苗条，或说她健美，或夸她聪明幽默，或说她料理家务井井有条，教育子女有方……。同样是女人，各有长处，客气话也要加以选择。所以，客气话一不能乱说，二不老用同一说法，三要注意的就是不可多说。

第三，客气话要恰如其分，恰合其人。客气的话人人爱听。你对人说客气的话，如果恰如其分，恰合其人，他一定十分高兴，对你产生好感。越是傲慢的人，越爱听客气的话，越喜欢让别人恭维自己。有人一本正经他说自己不喜欢客气，这通常是他的门面话，你如果信以为真，毫不客气地、直率地批评他，他心里一定非常不快，表面上未必有所表露，内心却在恨你，对你的印象只有降低，决不会提高。

善说客气话，别人听了舒服，而且自己也不降低身份，说客气话是处世的一门重要学问。每个人都有希望，年轻人希望寄于自身，老年人寄望于子孙。年轻人自以为前途无量，你如果举出几点说明他将来大有或就，他一定十分高兴，引你为知己。你如果说他父母如何了不起，他未必感到高兴。如果你说

他是将门之子，把他与他的父母相提并论，才合他的胃口。

而老年人则不然，他自己历经沧桑，几十年的光阴并未曾达到他预期目的，对于自己已不复十分自信，不复有十分希望，他所希望的，是他的子孙。你如果说“青出于蓝而胜于蓝”，他的儿子，无论学识能力都胜过他。虽然你是抑父扬子，他不但不会责怪你，反而十分感激你，他会连声说：“未必，未必，过奖了”，但他的心里却认为你是慧眼识英雄呢！

对一个生意人，你如果说他学问深、道德高尚、清廉自守、乐道安贫，他一定无动于衷，你应该说他才能出众、手腕灵活，现在红光满面，发财即在眼前，他听了才会高兴。对于官员，你如果说他生财有道，他一定不高兴，你应该说他为国为民，一身清正，劳苦功高，他听了才会高兴。对于文人，你如果说他学有根底，笔下生花，宁静谈泊，他听了一定会高兴的。

在厚黑学看来，好话捧着说是人之常情，你的客气话恰如其分，不流于谄媚，不仅无伤人格，而且会营造出和谐自然的说话氛围及到人际关系。

■ 厚话黑说十：好哪口来哪口

——俗话说：“到什么山唱什么歌，见什么人说什么话。”不看对象的胡吹乱捧，不仅达不到厚话黑说的目的，还会对对方造成伤害。

俗话说：“到什么山唱什么歌，见什么人说什么话。”不看对象的胡吹乱捧，不仅达不到厚话黑说的目的，还会对对方造成伤害。

人常说到什么山唱什么歌，见什么人说什么话。世上千人千面，除去民族和地域的差异外，又有七十二行、三六九等，如果见人说话一律点头哈腰，是达不到厚话黑说目的的。比如有一则笑话说，有一位山民向一位穷酸秀才请教什么叫令尊？这位穷酸秀才瞧不起山民，就欺骗说：“令尊就是儿子的意思。”山民知道后，马上问秀才有几位令尊？秀才脸一红，一

急之下竟说没有。于是这位山民很惋惜地对秀才说："哎呀，不孝有三，无后为大，像你这样有才学的人，怎么能没有令尊呢？这样吧，如果你不嫌弃，可将我的儿子领去给你做令尊吧。"因此，厚黑学认为，厚话黑说一定要讲究对象，不看对象，不仅达不到目的，往往还会自食其果。

◎ 花开样样红艳，各有不同

厚话黑说的对象是社会上的各种人，具有不同的年龄、性别、性格、脾气等等，他们各有不同的思想认识。各人所处的地位不同，对同一事物的理解是有差异的，厚话黑说的分寸也就要根据各种人的地位、身份、文化程度、语言习惯来做不同的处理。例如在日常生活中，同样是好话捧着说，但是对同辈人与对长辈、对陌生人与对知己、对不同性别的人都应讲究分寸，要考虑到对方的接受程度。

比如，"浪"一词在有些地方是"美"的意思，但在辽西"浪"字有不正经、轻浮、多淫之意。所以，在那里如果你对一个姑娘说："你真浪啊！"她会骂你流氓，指责你污辱人格。

因此，在厚黑学看来，说话一定要"看人下菜碟"，当然这里不是指对待人的待遇有高低之分，而是根据不同人的性格、职业、身份、文化等不同特点，用不同的形式厚话黑说，也就是说，不能不看对像，一副直肠子，一根筋捧到底。

例如《三国演义》中，马超攻打葭萌关的时候，诸葛亮本想让张飞出战，但根据张飞的性格，当张飞主动讨战时，却又故意不让其出战，并对刘备说："马超智勇双全，无人可敌，除非往荆州令关云长来，方可降敌。"张飞一听，大为不满，说："军师为什么小瞧我，我曾单独抗拒曹操百万大军，难道害怕马超这个匹夫？"结果，张飞立下军令状，出战后同马超战了二百多回合，虽未分胜败，但已为诸葛亮降马超立了头功。诸葛亮之所以要激张飞，就是因张飞性格鲁莽、脾气暴

躁，容易吃酒误事，所以用立写军令状的办法激发他的斗志，扫除轻敌思想。当马超归降之后，关羽因心高气傲，提出非要与马超比试一番不可。但同是自家人，二虎相争必有一伤，为了不使伤了和气，诸葛亮专门给关羽写了一封信，说："我听说二将军想与马超比武，依我看来大可不必，马超虽英勇过人，但只能与翼德将军并驱齐名，怎么能与你'美髯公'相提并论呢？再说将军担当镇守荆州的重任，如你离开，荆州有失，就得不偿失了，所以二将军还是不比为好。"

几句话把关羽捧得乐乐呵呵，笑着说："还是军师知道我呀。"并将书信给宾客们看，非常得意地打消了比武的念头。

这就是厚话黑说的高明之处，看似简简单单的"吹捧"，其实大有学问。在厚黑学看来，不同性格特征的人，彼此在思想、观念、习惯、风俗等方面都有区别，对说话者言辞的接受，会有所不同。因此，在好话捧着说时，应当区别不同的人说不同的话，才会产生良好的效果。具体来讲，应注意以下几方面：

首先，要看对方的身份地位。比如，与上司说话，或是谈工作，就应该尽量用"请教"的语气。向上司多请教工作方法，多讨教办事经验，他会觉得你看得起他。所以，即使你全都懂，也要装出有不明白的地方，然后主动去问上司："关于这事，我不太了解，应该如何办？"或"这件事依我看来这样做比较好，不知领导有何高见？"上司一定会很高兴地说："嗯，就照这样做！"或"这个地方你要稍微注意一下。"这样一来，你不但会减少错误，上司也会感到自身的价值，你厚话黑说就有基础了。战国时期著名的纵横家鬼谷子曾经精辟地总结出与不同身份的人交谈的办法："说人主者，必与之言奇，说人臣者，必与之言私。"意思是说，与上司说话须用奇特的事打动他，与下属说话，须用切身利益说服他，这对于厚话黑说仍有启示作用。

其次，要针对对方的特点。据《论语》记载，一次，子

路问孔子："学了礼乐，就可以行动起来吗？"孔子说："有父兄在，怎么就行动起来呢？应当先听听父兄的意见才好。"接着冉有问同样的问题时，孔子却说"好啊，学了礼乐，就应该马上行动起来嘛！"孔子的另一位学生公西华对此疑惑不解，就此向孔子请教。孔子说："冉有这个人平常前怕狼后怕虎的，要鼓励他勇往直前。而子路好勇过人，有点鲁莽，应当让他冷静点。"孔子说话因人而异，不愧为厚话黑说的高手。因此，厚黑学认为，厚话黑学不但要看对方的身份、地位，还要看对方的性格特点，针对他的不同特点，采取不同的说话方式，这样才有利于解决问题。比如，对方性格豪爽，便可以单刀直入；若对方性情迟缓，则要"慢工出细活"；若对方生性多疑，切忌处处表白，应该不动声色，使其疑惑自消等等。正如鬼谷子所指出：和聪明的人说话，须凭见闻广博；与见闻广博的人说话，须凭辨析能力；与地位高的人说话，态度要轩昂；与有钱的人说话，言辞要豪爽；与穷人说话，要动之以利；与地位低的人说话，要谦逊有礼；与勇敢的人说话不要怯懦；与愚笨的人说话，可以锋芒毕露。

第三，要重视对方年龄的差异。比如，对年轻人，应采用煽动的语言；对中年人，应讲明利害，供他们斟酌；对老年人，应以商量的口吻，尽量表示尊重的态度。

第四，要考虑地域的差异。正如前书所述，对于生活在不同地域的人，所采用的厚话黑说的方式也应有所差别。比如，对于我国北方人，可采用粗犷的态度；对于南方人，则应细腻一些。

第五，要考虑职业的差异。比如，不论遇到从事何种职业的人，如果能运用与对方所掌握的专业知识相关的语言与之交谈，对方对你的信任感就会大大增强，你厚话黑说的效果也就越明显。

第六，要考虑文化程度的差异。厚黑学认为，一个人的文化教养与理解能力密切相关，这就要求厚话黑说时，要善于根

据对方知识水平而选用合适的话语表达。如果不看对象，随意用词，就不能取得预期的交流效果。一般来说，对于文化程度低的人所采用的方法应简单明确，多使用一些具体的数字和例子；对于文化程度高的人，则可以采取抽象的说理方法。

第七，要考虑兴趣爱好的差异。凡是有兴趣爱好的人，当你谈起有关他的爱好这方面的事情来，对方都会兴致盎然。同时，对你无形中也会产生好感。因此，如果你能从此人手，就会为下一步的厚话黑说打下良好的基础。

◎ 发现特殊爱好，对症下药

正如前书所言，厚话黑说要考虑对方兴趣爱好上的差异。的确，一旦你发现对方的特殊爱好，就等于打开了厚话黑说的大门，剩下的事就是投其所好，对症下药了！民初时的段芝贵便是以此获取高位的。

段芝贵是安徽合肥人，他毕业于北洋武备学堂。袁世凯编练新军时，段芝贵加入了新军。可是，段芝贵是个不学无术、胸无点墨的花花公子，整天想的是如何巴结上司。当时袁世凯掌握着新军大权，清政府对他十分器重。段芝贵想走袁世凯的路子，既非同乡，又无亲无故，苦于没有门路。

一天，段芝贵在天津一个酒楼中无意间遇上阮忠枢，二人臭味相投，谈得非常投机，时间一长，到了无话不谈的地步。这个阮忠枢是袁世凯的总文案，对袁世凯的爱好自然十分清楚。于是段芝贵向他求问如何才能巴结上袁世凯。于是，阮忠枢将段芝贵拉进一间密室，小声地说："袁平生最大的嗜好就是贪女色，只要有长得漂亮的，他都要想尽办法弄到手。听说咱天津某一个戏班里有个叫刘芳的女子，长得天生丽质，袁也知此女，就是不好明娶，你若能促成此事，他定会提拔你。"

段芝贵一听，心想机会到了，他告别阮忠枢后，马上赶到这家戏班打听，对方说确有刘芳此人。第二天，段芝贵就从家

里携带了5万多两白银到戏班，对领班花言巧语，声称自己兄弟几人，没有妹妹，老母亲非常想有一个女儿，想得快疯了。领班很是同情，当下双方达成协议，由段芝贵出5万两白银，让刘芳认段芝贵为干妹妹，并把她带回段家。

自从把刘芳带回家中，段芝贵请了很多“名师”指点她，把她打扮得更加动人，然后通过阮忠枢的牵线，又花6万两银子在一个夜间送进袁世凯的宅中。

袁世凯心想事成，称赞段芝贵会办事，不出两天，即发命令，任命段芝贵为营务处提调，管理所有新军的调动。段芝贵对袁十分感激，跑到袁世凯家中，一跪到地，并称：“生我者父母，恩公对我比父母还亲，您老就是我爹！请受小儿一拜！”弄得袁世凯都不好意思，因为段芝贵比袁世凯还大两岁呢！

袁世凯窃取了辛亥革命成果后，决心恢复封建帝制。恢复帝制是违背民意的行为，袁世凯十分清楚这一点，南方的革命党人正在竭力反对袁世凯称帝，并对袁的帝制活动大加讨伐。然而，“御儿子干殿下”段芝贵却把恢复帝制作为向袁拍马的良机，并别出心裁，想了个绝招。当时，“筹安会”在北京策划成立“全国公民请愿团”，通电拥护袁世凯恢复帝制，以表示“众望所归”，上街游行，高呼口号，以博袁世凯欢心。段芝贵找到袁世凯的大儿子袁克定商量，拟由袁克定专宠的妓女花元春以及小阿凤领头，向袁世凯写“劝进书”，袁克定自然十分赞成。于是，由段芝贵、袁克定出钱，由花元春、小阿凤出面组织，短短十余天，竟凑成了几十个妓女“请愿团”。

“请愿团”组成后，便择了个吉日上街“劝进”，一些妓客也加入了“劝进”的行列，一时间北京街头，群魔乱舞，更有些妓女竟当场拉客，沸沸扬扬。段芝贵见此举颇有影响，便进宫向袁世凯汇报说：妓女都愿变更国体，更何况国人乎。这是人民的呼声，总统应早登龙位，以应民心。由于他懂得袁世凯的心思，因此袁对他十分赏识，当即表示称帝后将封段为

亲王，后来段芝贵如愿以偿。

在厚黑学看来，像段芝贵这种厚颜无耻的行径，丧失了最起码的人格，因此随着袁世凯的倒台，他自己的下场也可想而知，但是他的厚话黑说的招法却可以给人很多启示。

◎ 针对性格特点，激发共鸣

正如前文所述，厚黑学认为，厚话黑说应针对对方的特点。那么，在对方诸多特点中，其性格特点是最重要的考虑因素，因为，“性格决定人生”，其性格特点是和其身份、地位、行为方法直接相关的，因此也是厚话黑说中，投其所好的重点。

比如，政治家往往都比较看重自己的事业，从这方面下手“捧”会收到奇效。诸葛亮“隆中对”中，就针对了刘备的性格特点和政治家的本性，一番说辞，激起了刘备的雄心，也把自己的一套战略“兜售”了出去，这就是厚话黑说中好话捧着说的妙处。

东汉末年，刘备在中原无法立足，南逃荆州，投奔刘表。刘表是汉皇室的后裔，但目光短浅，胸无大志，满足于自保荆州，他知道刘备雄心勃勃，因此，表面上他待刘备如上宾，但始终心怀猜忌，不敢重用。刘备在荆州几年，事业上毫无建树，心中闷闷不乐。不久，名士徐庶投奔刘备，很快受到刘备的器重。他也极力向刘备推荐他的好友诸葛亮。于是，刘备“三顾茅庐”，终于得以与诸葛亮在草堂中恳谈。他坦率地说：“如今汉朝衰败，群雄混战，权臣专制朝政。我不揣浅陋，想伸张正义于天下，挽救汉朝的命运。只是志大才疏，又拙于智谋。所以屡遭失败，至今一事无成。特来此请先生为我出谋划策。愿先生以天下苍生为念，不吝赐教。”

刘备的诚心与虚心让诸葛亮深受感动。于是他便推心置腹地对刘备谈了自己对天下形势的看法，并为刘备策划建立基

业、复兴汉朝的战略。

首先，诸葛亮分析道：

“自从董卓之乱以来，四方豪杰并起，割据一方，争夺天下。起初，曹操与袁绍相比，名望低微，兵力单薄，但他最后由弱变强，打败了袁绍。这不仅是时势发展对他有利，更在于他自己的努力。现在曹操已拥有百万之众，又有‘挟天子以令诸侯’的有利地位，将军不能凭借一己之武力与他争锋。孙坚和孙策、孙权父子两代占据江东，借助险要的地形为屏障，不但得到百姓的拥戴，而且有一批俊杰之士为他效力。所以，我们只能与他联合，不能去谋取他。”

在这里，诸葛亮先承认曹操势力已占有政治、军事上的优势，孙权在江东的基业也已稳固，来刺激刘备，并为提出了联孙抗曹的战略埋下伏笔。刘备果然是听得不住地点头，心里也不停地在嘀咕：那我刘备又该往哪儿去发展呢？诸葛亮看穿了刘备的肺腑，稍稍停顿了一下，又接着说：

“荆州北有江水、沔水，往南可直达南海郡，往东南则连接吴郡、会稽郡，往西则通巴、蜀，这是一个用武的战略要地，但刘表却没有能力保住它。对将军来说，这是一个很好的机会，不知将军意下如何？益州地势险要，沃野千里，号称天府之国，汉高祖就是凭借它去一统天下。现在的益州牧刘璋，昏庸无能，又面临北边张鲁的威胁。他虽然拥有富饶的资源，却不会利用它。益州的官吏与贤能的读书人，都盼望得到一个贤明的君主。”

诸葛亮在这里指出了刘备未来的基业要从荆州和益州开始，最后，诸葛亮预见了不久将出现“天下三分”，而刘备将据有荆、益，成为一方霸主。他说：“将军是汉朝皇室的后代，收揽英雄思贤若渴的声誉已传遍了四海。将军欲成大业，北让曹操占了天时，南让孙权占了地利，将军必须占有人和。将军若跨有荆、益二州，建立基业，据险防守，与曹、孙并立，成为鼎足之势；然后对西边和南边的诸戎、夷越争取和安

抚，对外结交孙权，对内励精图治，局势一旦有变，就可图谋中原了。那时，命令一员大将率领荆州的军队进攻宛城和南阳，将军亲率益州的军队出秦川（今陕西南部），老百姓自会携美食捧醇酒夹道欢迎您，将军的事业就可成功，衰颓的汉朝就可复兴了。”

这番话把刘备吹捧得振奋不已，站起身来，拱手连连道谢，说：“先生之言，使我茅塞顿开，如同拨云见日！恳请先生不要嫌弃刘备鄙贱，出山鼎助，刘备愿日夜恭听教诲！”诸葛亮见刘备有仁德的胸怀，又对自己有十二分的诚意，也就慨然允诺，跟着刘备到新野去了。

无独有偶。三国时期的著名的谋略家、曹操的谋士程昱，也同样是一位厚话黑说的高人，他也非常善于针对人的性格特点，进行游说。

曹操的父亲被徐州陶谦的部下所杀，曹操一心要报杀父之仇，东征徐州，部下陈宫叛变，吕布趁机占了兖州。可是，曹操却未能打下徐州，只得急忙赶回，和吕布在濮阳打了几仗，又屡战屡败。于是，袁绍趁机派人来对曹操说，想跟他联和，让他把家属安顿到邺城去。虽说是“联和”，实际上是让曹操投降他，做他袁绍的部下，家属迁到那里去了，也就等于是作了人质。曹操当时刚失了兖州，军粮也没了，加上蝗虫又来凑热闹，待蝗虫一过，曹军连野菜都难得，一向英雄豪气的曹操，这时也不免沮丧，打算接受袁绍的建议，以渡过难关。

正好程昱出使回来，听说了这件事，马上求见曹操，冷静地说：“我听说，将军打算让家人作人质，与袁绍联合，真有这回事儿吗？”

“是的。”曹操答道，曹操心里已经打算就答应袁绍，只是甘居人下还是权宜之计，他还没有想清楚。

程昱说：“我想您是对目前的困难感到惧怕了，要不然，怎么会不往深里想呢！袁绍占据了相当于古代燕国、赵国的地盘，有兼并天下的野心，然而他的智谋不足以成大事。您自己

想想看，能甘居他之下吗？您以蛟龙猛虎般的威势，能够去做韩信、彭越那样的臺事吗？秦朝末年的田横，是齐国的贵族，兄弟三人轮着称王，占据方圆千里的地方，拥有上百万人口，与其他诸侯一样，面南面坐，受人礼拜。后来汉高祖享有天下，而田横反要被俘当奴隶了，当这个时候，田横怎能忍受得了呢？”

程昱的话在曹操心里引起巨大的反响，他不禁打断程昱的话说：“是的，这的确是大丈夫莫大的耻辱。”

程昱见他的话发生效果，就接着说：“我程昱很蠢，不识大体，以为您的志向，不如田横。田横，不过是齐国的一位勇士，尚且羞于做高祖的臣子。现在听说您要派家属到邺城去，您反而不羞于做袁绍的臣子。可是，我都从内心里替您感到害臊啦……”

曹操本就是一个的血性的人，经程昱这么一激，心里便已转了念头，只是目前的处境，该怎么办？程昱看透了曹操心思，就说：“现在兖州虽然残破，还有三座城镇；能上战场的，也不下万人，以您的神明英武，与众人的努力，一起重整旗鼓，霸王事业仍然可以成就，希望您再仔细考虑。”

成就霸业是曹操的理想，从性格上讲他又不愧一代枭雄和豪杰，程昱正是利用这一点，彻底打消了他与袁绍联和的念头，并再次激发起他的斗志。只过了6年，曹操在官渡大败袁绍，又过6年，曹操基本统一了北方，他曾深深感激程昱说：“当年兵败兖州的时候，如果没有您那番话，我怎么会有今天！”

由此可见，分析清楚对方性格特点，可以使好话捧着说达到事半功倍之效！

◎ 摸透内心想法，正中下怀

在厚黑学看来，要使好话捧着说有的放矢，就必须摸透对

方内心的想法。对于厚话黑说者来说，应该选择哪些方面的话题，可事先让其它人为你提供些内部消息，如对方属于什么性格的人，有什么志趣爱好或特长，尤其是有没有什么僻好或嗜好。再则，文化层次、气质修养等细微末节的地方都尽可能地探听到。然后由这些方面归纳出对方心里的想法，摸准其心理后，再选择一个主要话题，并围绕这个话题多准备、掌握和了解此方面的内容，便于随机应变，投其所好。

比如，男孩于在第一次去拜访女方父母之前，除了要准备一份适当的礼物之外，还要准备好一份好的说话讲稿，不过这种讲稿不可以用来念的，只能藏在自己的肚子里，以便随时吐露。这篇讲稿的好坏就取决于能否摸准未来岳父岳母的心理。如，“虚心、诚恳”是几乎所有的父母都喜欢的品德，而这些品德及其他许多方面的德行，都会不自觉地通过你的谈话流露出来，体现出来。因此你在开口说话时要慎记不可放肆，得意忘形地夸夸其谈，口若悬河地长篇大论都会使他们对你产生不信任感，从而顾忌女儿与你的交往，相反善于倾听的沉默寡言反而使他们觉得此人可靠、老实，所以在你去拜见女方父母时虽然要作好充分谈话准备，但你却不是主角，尽可能地把话留给他们才是上策。

厚黑学认为，要摸准对方的心理，一个有效的方法就是能站在对方立场思考问题。比如，站在女方父母的立场上，他们或许对未来女婿的外貌、家庭背景不作过高的要求和挑剔，却对学历及事业上有没有发展前途比较关注，因此他们考察你的时候，希望你能不断学习提高，达到更高学历，或者在事业上有所追求并渴望有所建树。如果你摸准了对方的心理，在说话过程中，多方面表现你的确有雄心壮志并确实在努力着，那么他们就会认定你是可造之材，对你未来的前途充满信心，把女儿托付给你，他们也就放心了。

“伯父、伯母，身体还好吧？”“前一阵子，白天上班，晚上读夜大，实在很忙，这两天考完试才得以抽空专程来拜访你

们，你们不会见怪吧？”“我和小玲就是在图书馆借书时认识的，如今已是半年多了，不知你们对我们交往的意见如何？”“我们厂成立技术攻关小组，我报了名，等我夜大毕业，取得大专文凭就可加入这一小组，这个技术小组的组成人员都是厂里最有经验的专家师傅及技术人员，我想一定能从他们身上学到许多有益的知识和经验，伯父，您认为呢？”

如果是刚才所说的那种家长，当听了未来女婿的这一番表白之后，一定会从心里面肯定赞赏你的。

如果你已经摸准了对方的心理，但一时无法满足对方的期望，这时如何投其所好呢？其实，在厚黑学看来，只要了解了对方心里想什么，问题就解决了一半，比如可以采取旁敲侧击和暗示的方式来表白，而不直接回答对方。比如，有些父母比较爱慕虚荣，他们对男子有没有才华不大苛求，却对有无钱财非常关心，在他们的潜意识里希望通过女儿这颗摇钱树为他们自己招财进宝，以好在左右邻里面前炫耀，对这样的父母，如果你确有经济实力，不妨满足一下他们的虚荣心。若你没有雄厚的财力，你在言谈上旁敲侧击地进行规劝，并暗示出你现在虽没有钱财但日后说不定会财源滚滚，让他们对你未来的经济实力充满憧憬，再加上你很年轻，说不定真还致富有门，故不至于因为你是穷小子，而断然拒绝女儿与你的交往。

“伯父、伯母，请收下我的一点小小的心意，不知你们是否喜欢？”“自从和小玲认识后，我已带她去了好几次‘肯德基’，不知你们有没有兴趣，什么时候有空咱们一块去，我请客。”“我们隔壁的大李整天在我眼前吹嘘说：他玩了多少女孩，其实他就是有几个臭钱，要长相没长相，要地位没地位的，穷神气！要是我有钱，才不会像他那样花天酒地，我会办公司，创实业，成为在社会上有地位的富商巨贾，到时候啊，给你们二老买栋楼，带小玲出去转转，她要什么买什么，山珍海味都可尝尝，不过现在还只能是到‘肯德基’凑合……”

这番表白看起来有些胡吹乱侃的嫌疑，但你多少从侧面暗

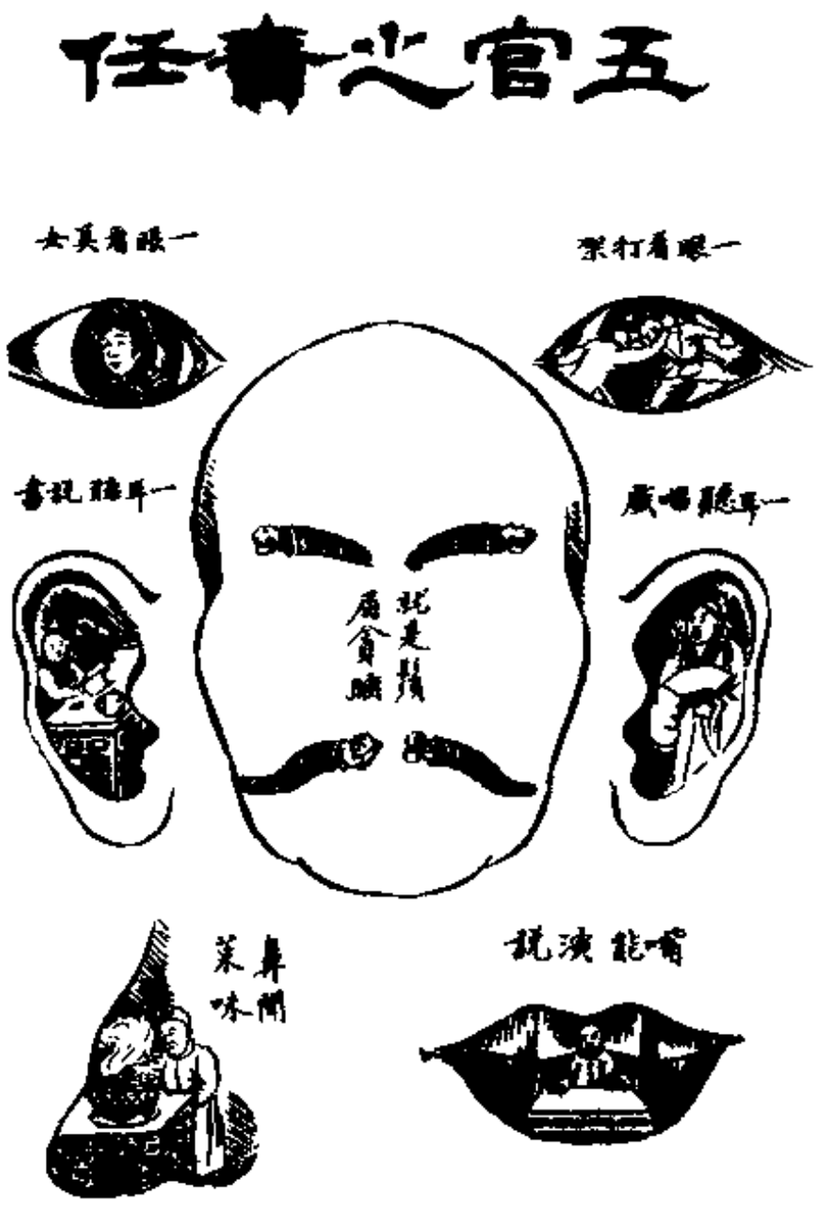
示了你的观点和追求，所以他们虽不十分看好你，但也不至于从此就把你拒之门外，你的厚话黑说的目的也就算初步达到了。

厚话黑说认为，假如对方的心愿非常容易满足，你就千万不要放弃机会，一定要使用全身本领，来一番正中下怀式的表白，以达到“完胜”的效果。比如，有些家长知足常乐，对什么都不做刻意追求，对女婿也一样，只要他有健康的身体，纯正的心地就行了。把女儿嫁给他，只要他能做个好大夫就可以使这样的父母满意。对于这种类型的父母，你就可以在初次拜访时用足够的语言去表达你如何爱他们的女儿，将来也一定会好好爱护、照顾他们的女儿，使他们无后顾之忧就足够了。

“伯父、伯母，你们好！”“虽然我和小玲相识不足一月，现在来拜访你们显得有些冒昧，但我觉得小玲是非常好的女孩，想她的父母也一定很好，所以忍不住来看望你们，你们不会怪我不懂事吧？”“再过几天，就是小玲24岁的生日，今年是她的本命年，一定要好好庆祝的，我父母较迷信，说那样可以去邪，就是给她缠上红腰带或穿红短裤，不知你们信不信这些，我和父母商议，准备在小玲生日那天，邀请你们全家吃顿便饭，一则为小玲庆祝生日，二来也和你们二老聚一聚，以便今后常来常往，互相照应，就当多了门亲戚，不知你们意下如何？”

在厚黑学看来，以上的表白充分表现出了你的一片痴心，而且多多少少还有点孩子气，这样你的赤诚和负责任的心态会让对方欢喜，同时你还表现出了你的细心和周到，他们不对你不满意也不行了。

■ 厚话黑说十一：多下面子功夫



——俗话说，『大人有大脸，小人有小脸，老母猪还有个长瓜脸』。可见中国对面子的重视，你说话时给足对方面子，就是最大的『捧场』，反之就是『拆台』。

俗话说，“大人有大脸，小人有小脸，老母猪还有个长瓜脸”。可见中国对面子的重视，你说话时给足对方面子，就是最大的“捧场”，反之就是“拆台”。

人生在世，都有个面子，俗话说“大人有大脸，小人有小脸，老母猪还有个长瓜脸”，中国人尤其看重自己的面子，动辄就说宁可站着死，不可跪着生，听起来感觉很注重尊严，其实与气节根本没有关系。所以在厚黑学看来，你说话时只要

给足对方面，对方就会认为这是最大的“捧场”，而如果你不给面子，对方就会认为你是在“拆台”。所以，在面子问题上，厚话黑说者是不会把话说绝了的。

◎ 让对方非常有“面子”

厚黑学认为，树有皮，人有脸，人人都有自尊心、虚荣心，当这些需要得到满足时，便会产生愉快的心情，同时也使人放松戒备，厚话黑说必须利用人性的弱点。

比如，在商战中，适当地赞美对方，满足对方的自尊、和虚荣心，使之产生一种优越感，处在沾沾自喜之中，从面分散其注意力，解除对方的戒备心理，以达到商战中的最佳效果。这种方法，在商业界被称为“卑而骄之”法，实际上用的就是厚话黑说中的“多做面子功夫”这一招。

例如，一位小老板经营服装行业，开始生意清淡。经过一段时间的留心观察，他总结出一种通过给人“面子”的方法，生意居然渐渐兴隆起来了。比如来了一对年轻恋人来选裙子，这位小老板立刻迎上去，笑容可掬地介绍：

“这种裙子是刚从广州进的货，这几天买的人很多，想不到你们一下子就看中了，真有眼力呀！”

年轻人点头微笑，小老板马上乘热打铁对女的说：

“小姐，这条裙子很合你苗条的身材，好像是专门为你做的，你可以拿到那边试试看！”

姑娘穿在身上，果然光彩照人，小老板又趁机恭维：

“看看，你简直像个时装模特！”

年轻人笑容满面，合不拢嘴，姑娘也左顾右盼，看个不停。

“多少钱？”年轻人主动开口。

“按质论价吧！你看看这料子、款式。”

“250 元，行不？”

“看你怪内行的，不跟你多说了，280 元给你算了。”

这对情侣商量了一阵，高兴地付钱了。

在厚黑学看来，这种厚话黑说的方法不仅对售货一方有用，对购物一方也同样行得通。

春节期间，小王上街买橘子。卖主刚开张，小王上前打招呼说：

“老板，新年愉快！恭喜发财！橘子怎么卖？”

“两元五角一斤。”卖主满脸笑容地说。

“看你这么早就卖橘子，肯定懂得做生意。一定发财吧？今天开张卖橘子，今年一定吉祥如意的。”稍稍停顿，小王接着说：

“价钱合适点儿，我多买几斤。”

“多少你才要？”

“二元一斤，少一点儿不亏，开张大吉，我买了别人也跟着买，不就很快卖完了吗？”

卖主被小王说得满心欢喜，一笔交易就这样顺利成交了。

让对方感觉非常有“面子”的厚话黑说之术，不仅可以用于买卖双方的交易，还可以用于处理诸如讨债之类的难题。

例如，某城市有一家在街道小厂基础上发展起来的机床电器厂，生产销售形势一直很好。但是货款被人拖欠、占压的情况比较严重，致使资金周转困难，新产品的开发、销售产品生产的扩大都受到很大的限制。为此，该厂决定以经营副厂长宋某挂帅，组成一支讨债队伍，清理被拖欠的货款。

宋某首先来到另一座城市的某工业公司，该公司曾购买了机床电器厂价值 12 余万元的电器，加上运费共 13 万元，只支付了 2 万元货款。在长达一年的时间里，机床电器厂多次派人催收，或函电催收都无任何效果。宋副厂长知道这是一块不好啃的骨头，他决定不按常规方法讨债。

这家工业公司的前身也是一家街道小厂，当年在工资发不出来，濒临绝境的情况下，身为机修工何某走马上任，承包了

这个小厂。何某年轻力壮、吃苦耐劳、敢想敢干，当年便实现了扭亏为盈。二年后，在兼并了另两家企业的基础上成立了工业公司。一年后，又兼并了两家企业，还先后投入数百万元资金对这些企业实施技术改造，现在已形成5个厂、1000多名职工、5000多万产值的规模。但由于发展过快，该公司资金周转也比较困难。为此，公司办公楼常是债主盈门，总经理宋某对这些债主也没有多余的话，一概以“先住下来再说，过几天也许有办法付清”之类的话打发了事。有的讨债人一住就是两个月，得到的答复依然是“过几天”。许多人“熬”不过，只好一走了事，下次再来。

宋某从各种渠道对该公司的经营方式、经营状况、何某的性格作风等各方面进行了一番调查研究，甚至5个下属厂他都去了一遍。从中发现很多有价值的材料，如该工业公司是区里的先进企业，公司5个厂除1个尚未正式生产外，其它4个厂生产经营都比较正常，公司在兼并亏损小厂方面有一套独特的经验，公司对下属厂不实行承包而是正在推行“层层成本控制法”，何经理的这一探索受到市领导高度重视，何某早期奋斗是十分艰苦的等等情况。经过充分准备之后，第4天上午10点30分，宋副厂长走进了何经理的办公室。

“我是来向你们取经的”，宋某见面的第一句就说，“听市经委某主任说，你们制订了一个‘成本控制法’，应用于企业管理，很有成效。真是巧合，我们厂也自己拟定了一个控制成本的办法，但是贯彻不下去，所以厂里派我来向你们学习学习。不知何经理肯不肯赐教?”

何经理一听对方这番恭维的话，马上感到非常有“面子”，也客气地说：“‘赐教’谈不上，我们的办法也还很粗糙的，问题也还多，推行的时间也不长，现在还处在边试边改的阶段。请问，你们厂是怎样搞的呢?”

何某其实对他的这一成果很是自豪，因此也就丝毫没有怀疑对方的真实意图。宋副厂长对企业管理也十分熟悉，于是就

半认真、半胡诌地谈起自己厂里的“实施方案”来。自然这一方案是他信口胡编的，而且还故意编出些“破绽”，以期引得对方提出不同的看法。何经理很高兴见到这样一个“推行不下去”的方案，难免对其有价值的部分、有问题的环节评价一番。这时，宋某就谦虚地仔细倾听，还拿出个小本记一记，时而提出个问题。就这样，两人越谈越投机，越谈越深入。其间宋某绝口不提要债一事，何某也甚至连对方是哪个厂的都没弄清楚，只知姓宋、是厂长，是搞电器的。中午，何经理专门推辞了一个应酬，热情地邀请宋副厂长到一家饭店。他们从企业管理谈到企业的发展，宋某对何某领导下工业公司的迅速壮大表示由衷的敬佩；他们从企业发展又谈到市场竞争，谈到创业的艰难，俩人对此都有一腔感慨；他们还谈到人生、抱负，以及他们都有过的下乡经历，这时，他们已像老朋友一般推心置腹了，颇有相见恨晚之感。酒酣耳热之际，宋副厂长向何经理说出了自己的来意，在说明厂里困境的同时，又说明自己也面临困境，因立有“军令状”，没有讨到债不敢回厂，但也表示不能让何某为难。见宋某如此给面子，如此看得起自己，何经理也十分干脆、豪爽，当即表示：“区区十几万元不在话下，再欠也不能欠你厂的，一定马上解决。”

结果，当天下午宋某就拿到了转账支票，这个例子充分说时了厚话黑说的巨大威力。在厚黑学看来，人生是个大舞台，人们常自觉不自觉地扮演某个角色，在戏台上演戏，不仅是要叙述一件事实，而且还要加上动作和趣味来吸引人，引起对方的自愿自发行动，以实现自己的目的，其中，给足别人“面子”就是绝妙的一招。

◎ 要给别人多留“面子”

在厚话黑说看来，“哪壶不开提哪壶”的说话方式是愚蠢的，揭人“疮疤”造成的伤害是双方的。常言说，不看僧面

看佛面，尽量不能把事做绝了。更何况宁得罪君子不得罪小人，多个朋友多条路，少个冤家少堵墙啊！所以必须学会给别人留面子。

比如，在谈到女人的时候，大家都认为先从外貌入手比较快捷，但是如果碰到一个相貌平平的女性怎么办？如果直接说她的长得不怎么样，一定会伤了她的自尊心。如果硬着头皮把对方说成貌如天仙，也同样会伤了她的自尊心。是不是没有办法了？对于厚话黑说来讲，办法是有的。众所周知，每个女人都有自己的特质，也就是别的女性所没有的特征，包括生活经历、家庭环境、教育层次、性情气质等。因而，每个女人所关心的内容和重点也不一样，完成可以根据不同的女人需要，采用不同的称赞和夸奖方式。

我们可以从她的修养上找话题，比如说她从不大笑，说话从不大声等。有许多女人，尽管长得漂亮，由于缺乏内涵，接触一段时间之后就露出了马脚。而一个拥有好的修养的女性，虽然外表不能打动我们，但是随着时间的推移，她的魅力会越来越大。这种女性的吸引力是内在的，所以，对于厚话黑说来讲，在这方面就有了进攻之道。因此，对一个从不爱说话的女孩可以说："你是我们这里最文静的女孩。"对一个总爱说话的女孩可以说："你是我们这里最活泼可爱的女孩。"对一位不化妆的女孩可以说："我从来不喜欢那些化妆化得很浓的女孩，你瞧那样多俗气！"对一位爱化妆的女孩可以说："会化妆就是不一样，看来你的审美情趣挺不一般。你一定学过美容吧？"对一个唱歌唱得很好的女孩可以说："听你的歌简直就是一种享受。"

善解人意也是女人征服男人的技巧与本能，它使男人感到一种温暖，也是不漂亮的女人比较自豪的方面之一。当一位女性为你端上一杯热水时，你千万别忘了拍她一下："您真善解人意！"因此，对一个爱哭的女孩可以说："像林黛玉一样多愁善感。你肯定是一个善良温柔的女孩。"对一个不爱哭的女

孩可以说："你一定非常坚强。我看你办事非常有主见，从不像别的女性那样婆婆妈妈。"对一个爱干净的女孩可以说："真是女人味十足。看，多讲究！将来一定是一个贤妻良母。"对一个孝顺的女孩可以说："我的母亲总是夸奖你。我的姐姐也和你一样。"

现代社会女性参与的意识越来越强。而且，愈是相貌平平的女性，在这方面的要求愈是强烈。因此，厚话黑说认为，赞美其事业心强是对这种女人最好的吹捧。因此，对一个会烧饭的职业女性可以说："谁和你交朋友，算谁有福气。什么都会，而且工作也是好样的。"对一位刚刚向上司提过意见的女性可以说："你的意见是我们大家的意见。我很欣赏你的勇气。"对一位从不愿意作出头鸟的女性可以说："我真佩服你的处世方式，沉稳得很，别看你长相这么年轻，但是心计却是大大的有。"面对一位护士可以说："现在你是穿着白衣的天使。其实，你下班后仍是天使。"对一位崇拜知识的女性可以说："我最近发表的那篇文章，还是受了你的启发才写成的。为了感谢你给我的灵感，我今天特意来请你吃饭。"对一位学历较高的女性可以说："一般来说，在大学里很难找到漂亮的女孩。这可能是由于她们在中学里比较容易被男同学打扰的缘故。请你谈谈你的诀窍。"

因此，在厚黑学看来，只要你懂得给对方留"面子"，就一定会自觉不自觉地寻找对方的优点来加以赞美，这种就很容易使你的"好话捧着说"说到点子上。

◎ 不要怕自己丢"面子"

厚黑学认为，既然人人都好"面子"，你在厚话黑说过程中就一定要给人"面子"，如果这时你能屈尊降贵，不惜自己丢"面子"以维护对方的"面子"，那么就会在对方心里生产强烈的反应，使厚话黑说的效果大大加强。

1805 年奥斯特利茨战役中，俄军被法军打得大败，实力大为减弱，刚登基的亚历山大一世，为重整旗鼓，在与拿破仑新的较量中，使用了新的斗争策略，以卑微的言辞讨好对方，处处表现出退让的姿态，以屈求伸。

与此同时，为了对付英国，拿破仑也在极力拉拢俄国，所以也非常愿意与亚历山大一世和解。亚历山大一世抓住机会，第一次见到拿破仑时就投其所好地说："我和你一样痛恨英国人，你对他采取多种措施时，我是你的一名助手。"这极大的满足了拿破仑的虚荣心，也使他对亚历山大一世产生了好感。

1808 年秋，拿破仑决定邀请亚历山大在埃尔富特举行第二次会晤，这次会晤，是拿破仑为了避免两线作战，以法俄两国的伟大友谊来威慑奥地利。消息传到俄国宫廷，激起一片抗议声。皇太后在给亚历山大的信中说："亚历山大，切切不可前往，你若去就是断送帝国和家族，悬崖勒马，为时未晚，不要拒绝你母亲出于荣誉感对你的要求。我的孩子，我的朋友，及时回头吧。"由此可见，自尊心和荣誉感在人们心里是根深蒂固的。

但亚历山大却认为，目前俄国的力量还不足，还必须佯装同意拿破仑的建议，应该"造成联盟的假象以麻痹之，我们要争取时间妥善做好准备，时机一到，就毫不犹豫地将拿破仑击垮。"

来到埃尔富特后，亚历山大更加恭言卑词，在两个星期的会晤中，与拿破仑形影不离。有一次看戏，当女演员念出剧中的一句台词，"和大人物结交，真是上帝恩赐的幸福"时，亚历山大居然说出了"我在此每天都深深感到这一点"这种有失身份的话来。

还一次，他们在见面时，亚历山大发现自己忘了佩带宝剑，于是拿破仑把自己刚刚解下的宝剑，赠给亚历山大，亚历山大装作很感动，热泪盈眶地说："我把它视作您的友好表示予以接受，陛下可以相信，我将永不举剑反对您。"

这一切厚话黑说达到了应有的效果，拿破仑完全相信了亚历山大一世，可是到了1812年，亚历山大认为俄国已做好准备，于是借故挑起战争，一举击败了拿破仑。事后亚历山大总结经验教训时说："波拿巴认为我不过是个傻瓜，可是谁笑到最后，谁笑得最好。"由此可见，从某意义上讲，拿破仑是被亚历山大的厚话黑说之道所击败的。

◎ 使对手抹不开"面子"

厚黑学认为，利用对方好"面子"的心理，让对方感到由于抹不开面子，不得不被牵着鼻子走，这样可以巧妙地使对方接受自己的意见，这也是厚话黑说的一个重要方面。

例如，在酒店里的一次宴会中，一位外宾吃完最后一道菜，顺手把制作精美的景泰蓝食筷"插入"自己的口袋。这一切被服务小姐看得清清楚楚。但是，这名服务小姐没有当场给他难堪，而是不露声色地迎上前去，双手捧着一只装有景泰蓝食筷的绸面小匣说："先生，我发现您在用餐时，对我国景泰蓝食筷颇有点爱不释手。非常感谢您对这种精细工艺品的赏识。为了表达我们的感激之情，经经理同意，我们把这双图案最精美的景泰蓝筷赠送给您，并按最优惠价格，记在您的账上，您看好吗?"

那位外宾自然明白弦外音，在表示谢意之后，他借口多喝了两杯，误将食筷插入衣袋，就这样下了台阶。中国的景泰蓝工艺堪称世界一绝，对方爱不释手，并想混水摸鱼，据为己有，也情有可原。但如果听之任之，则不仅要使自己受损失，而且会引起连锁反应式的严重后果。因此，制止是必需的，但不能直言不讳的指责，不给对方留面子，那样会置对方于难堪的境地。于是，服务小姐用夸赞的方式感谢外宾对这种精巧工艺品的赏识，并用另赠一双景泰蓝食筷的方式提醒对方，这就使对方反到抹不开面于，只能被牵着鼻子走了。

又比如，一天中午，一位老师在路过学校操场时，发现前两天帮助搬运实验器材的那几位同学正拿着一枚实验室的凸透镜在阳光下做“聚焦”实验。他心想，他们一定是在搬迁时趁人不备拿了一枚，实验室正好丢了一枚。是上去问个究竟还是视而不见绕道而去？正在他为难的时候，这几个同学发觉了他，从他们慌忙的神情中，这位老师更肯定了自己的判断。这位老师很快想出一条妙计，只见他笑着说：“哟，这透镜找到了！谢谢你们！昨天我到实验室准备实验，发现少了一枚透镜，我想大概是搬迁过程中丢失了，我沿途找了好几遍都未能找到，谢谢你们帮我找到了这枚透镜。这样吧，你们继续实验，下午还给我也不迟。”这几位原以为会挨一顿臭骂的同学轻松地点了点头。

厚黑学认为，这种利用对方抹不开面子的方法，使对方屈服，又可以摆脱尴尬，的确是一个两全其美的厚话黑说之法。这种方法不但对学生，对大人也可以用。

比如，一位女顾客在某商场给丈夫购买了一套西服，回家穿了一天，丈夫回来后有点不大喜欢这种颜色。于是，她急忙拿去干洗之后，到商店去退货，并对服务员保证说，衣服绝没穿过。

可是，服务员接过衣服看了看，发现有干洗的痕迹。这位服务员并没有当场揭穿她。如果这位服务员马上指出证据，来说明她说的是假话，这位顾客反而可能为了顾及自己的面子，会死不承认的。这位善于厚话黑说的服务员微笑着说：“夫人，我想是不是您家的哪位搞错了，把衣服送到洗衣店去了？我自己前不久也发生过这类事，我把买的新衣服和其他衣服放在一起，结果我丈夫把新衣服送去洗了。我想，您大概是否也碰到了这种事情，因为这衣服确实有洗过的痕迹。”

这位女士知道对方发现自己的小聪明，同时，见售货员有意把错误转嫁到丈夫身上，反正，这位可怜的丈夫又不在身边，背一下背黑锅也无所谓，于是，这位女顾客不好意思地拿

起衣服，说了声对不起，就离开了商场。

有些时候托人办事也可以让人在抹不开面子的情况下答应下来。比如你去托人办事，而对方因为身份、地位等因素，根本对你不屑一顾，这时候你就应该想到是否可以用一用这种办法。

厚黑学认为，利用这种方法，牵着对方的鼻子走，不仅可以摆脱尴尬，同样也可以使双方达到共识，促成交易。很多精明的商家就是利用对方抹不开面子的心理，使对方不好意思拒绝交易。

例如：有一位顾客决定买一辆新车，于是他开着原来的旧车来到车行选购。车行老板替这位顾客打开车门后说："哦，先生，首先让我告诉您，我认为您开的这辆车，是我见到过车子中最好的一辆，真够漂亮的！"

在一般人看来，为了讨价还价的需要，这位于车行老板应该尽管贬损这辆旧车才是，可是，精通厚话黑说之道的这位老板认为，在开始作一次面谈时，对顾客近来或以前购入的东西加以吹捧，这不能不说是个好办法。因为要使顾客乐于购买别的东西，必须使其对自己过去购入的东西感到得意。当然，如果顾客的那辆车是蹩脚货，给撞得破烂不堪面车行经理却说："真够漂亮"，那就言不由衷了，而顾客也肯定会抓起钱包逃之夭夭的。

可是，这位车行老板说的是真话，那辆车不但漂亮，而且连配件也都是上等的。因此顾客听老板说车漂亮，立刻表示感谢，并且告诉老板说自己也十分欣赏这辆车。

车行老板接着说："这样吧！让我把估价员叫来，看看我们能给您这辆好车付多少钱。我们有大量的存货，因此如果这辆车的机器也像外表一样好的话，我会马上告诉您价钱。今天就可以作成贴旧换新的交易，使您满意。"他找来了估价员，一起跨进车子，开走了。

当他们回到停车场后，车行经理再次重复说："某某先

生，这确实是一辆我所见过的最漂亮的汽车。机器的情况比外观更好，您真值得羡慕。”

经理接着又说：“我有点儿迷惑不解，请不要误会，我很高兴您来到这里，但我又有点儿好奇：您为什么在这个时候要把这么漂亮的一辆好车换掉?”其实，他心里非常清楚对方打算换一辆汽车一定有他自己的道理，不会因为这辆旧车状况非常好，就会打消换车的念头。

顾客果然微微一笑地说：“老实对你说，大约再过三星期，我们要在密西西比州举行一次家人聚会，我想如果能驾一辆卡迪拉克牌子汽车去那里，就太好了。”

车行老板马上表示此举会使他在那次聚会中非常有面子，并开始计算，几分钟后他抬头望着顾客，以激动的声调说：“X 先生，报告您一个好消息，由于您那辆车的状况良好，与众不同，您只要再付7385 元就可以换一辆新的卡迪拉克了。”

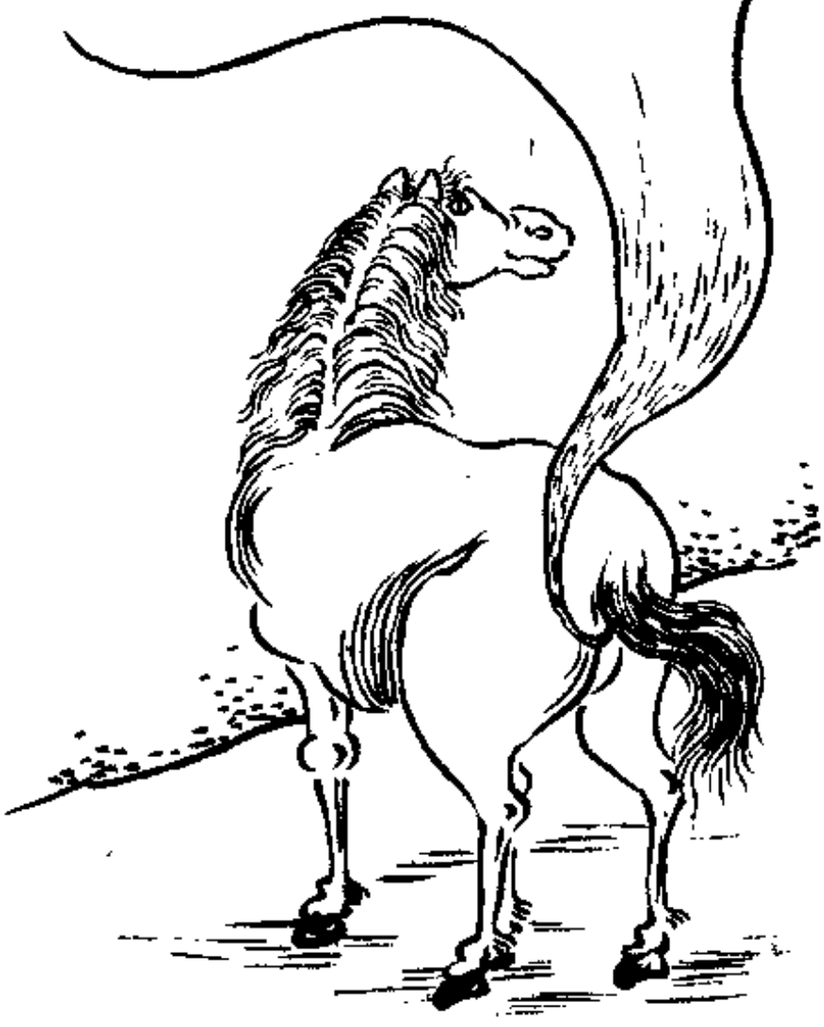
尽管这位顾客感到像挨了刀一样，但是由于已经抹不开面子拒绝，于是，只好平静地接受了这笔交易。

因此，在厚黑学看来，“多下面子功夫”在好话捧着说中具有无法替代的作用。正如，上述车行老板那样，对顾客那辆车的任何攻击，就是对顾客个人的攻击。因为攻击一项购货，就等于攻击了购货者，攻击了他的判断力。而反之，称赞这辆旧车就是吹捧对方的判断能力，这样就使好话捧着说的威力得以充分发挥。

■ 厚话黑说十二：溜须溜到点上

吾迎歉

——拍马是一门艺术，拍不好就可能拍到『马蹄子』上，不但达不到好话捧着说的目的，反而使双方陷入难堪。



拍马是一门艺术，拍不好就可能拍到“马蹄子”上，不但达不到好话捧着说的目的，反而使双方陷入难堪。

好话捧着说是要讲究艺术性的，拍马拍不好就可能拍到“马蹄子”上。法国作家大仲马要到一家全国最大的书店了解售书情况。书店老板知道这个消息后，决定为著名的作家做件高兴的事，在所有的书架上，他只摆放大仲马的书。当大仲马走进书店后见只有自己的书时，大吃一惊：“别的书在哪里?”“别的书？我们已经卖完了。”显然，这位书店老板不会恭维，

拍马屁拍到了马蹄上。因此，厚黑学认为，如果捧不到点上，就不如不捧。

◎ 找准拍的部位

厚黑学认为，世人都喜欢被人恭维，但是拍马要拍到点上，必须根据不同人的不同特点，用不同的方式，讲不同的恭维活。好话捧着说之所以可以称其为艺术，一个重要的方面就在于其运用不是一件容易的事。在这方面，清末太监李莲英，可以说技高一筹，他因为拍马能拍到位，所以常常能讨得慈禧太后的欢心。

例如，慈禧爱看京戏，并经常赏赐艺人一点东西。一次，她看完杨小楼的戏后，把他召到眼前，指着满桌子的糕点说："这一些赐给你，带回去吧！"

那知道杨小楼叩头谢恩之后，竟壮着胆子说："叩谢老佛爷，这些尊贵之物，奴才不敢领，请……另外恩赐点……"

好在慈禧心情好，并没有发怒，还问他想要点什么？

杨小楼又叩头说："老佛爷洪福齐天，不知可否赐个'字'给奴才？"

慈禧一听非常高兴，便让太监捧来笔墨纸砚，慈禧大笔一挥，就写了一个"福"字。

站在一旁的小王爷悄悄地说："福字是'示'字旁，不是'衣'字旁的呢！"杨小楼一看，这字写错了，拿回去必遭人议论，岂非有欺君之罪，不拿回去也不好，慈禧一怒就会要了自己的命，一时竟急得直冒冷汗。

慈禧太后也觉得挺不好意思，既不想让杨小楼拿去写错了的字，又不好意思再要过来。正在这时，站在旁边的李莲英笑呵呵地说："老佛爷之福，比世上任何人都要多出一'点'呀！"杨小楼一听，就坡下驴，急忙叩头说："老佛爷福多，这万人之上之福，奴才怎么敢领呢！"慈禧也正为下不了台而

发愁，听这么一说，急忙顺水推舟，笑着说："好吧，隔天再赐你吧！"

在厚黑学看来，李莲英的应变巧在借题发挥，将错就错，不但解了窘境，还顺势拍了慈禧的马屁。对于错误生硬地扳正都是不圆熟的做法，借力使力把错误说"圆"，方见应变的机智。虽然人们愿让别人赞美，但是太过便有拍马之嫌，那不但使别人嗤之以鼻，反而被吹捧的人也不会感到舒服。所以，好话捧着说要恰到好处才是最适宜的尺度。

例如，在镇压太平军的行动中，一次曾国藩用完晚饭后与几位幕僚闲谈，评论当今英雄。他说："彭玉麟、李鸿章都是大才，为我所不及。我可自许者，只是生平不好谀耳。"一个幕僚说："各有所长：彭公威猛，人不敢欺；李公精敏，人不能欺。"说到这里，他说不下去了。曾国藩问："你们以为我怎样？"众人皆低首沉思。忽然走出一个管抄写的后生来，插话道："曾帅仁德，人不忍欺。"众人听了齐拍手。曾国藩十分得意地说："不敢当，不敢当。"后生告退而去，曾氏问："此是何人？"幕僚告诉他："此人是扬州人，人过学，家贫，办事还谨慎。"曾国藩听完后就说："此人有大才，不可埋没。"不久，曾国藩就把督造火炮的重任交给他，那知此人乘机携造炮巨款逃走了。

在这个故事里，曾国藩的幕僚想赞美曾国藩，但苦于"威猛"、"精敏"之语都已让别人先说了，因而想不出恭维他的词句。而管抄写的这位老兄，却从曾国藩说过的"生平不好谀耳"中推断出曾特别看重自己"仁德"的性格特征，于是投其所好，在这一点上加以吹捧，果然让曾国藩感到舒服，并由此得到了他的赏识。

可是，有些时候有人非常高傲，你稍有赞许他便以为你是别有企图，因而便对你非常戒备。对于厚黑之士来说，这时候最好的办法是不要直接奉承他，以防他对你的反感。

有这样一个笑话：有两个学生要出外上任做官，临行时特

地去拜访他的恩师，老师问："你们准备怎样做好官？"其中一个学生答："我们准备了一百顶高帽子，谁用就让谁戴一个。"老师听了很不高兴，把脸一沉说："为官要清正廉明，你们这样怎能做好官呢？"学生一见急忙附和说："老师说的有理，但当今世道，像老师您这样不喜欢戴高帽的又有几个呢？惟一人耳。"老师听了很高兴，不再说什么了。这两个学生出门后，其中一个便对另一个说："哎，想不到没出京城就剩九十九顶了。"

这个笑话说明有些人表面上不喜欢奉承，但实际上还是喜欢，只不过看你吹捧的地方和火候对不对。比如有些人爱车，你就应该奉承他的车，有些人爱穿戴，你就应该奉承他的衣服，总之爱屋及乌，只有这样才能使被你奉承者在不觉中束手就擒。例如，当今时代，大多家庭都是独生子女，那么你就应该从这方面着眼，向这些小皇帝、小公主们献殷勤。人常说：要讨母亲的欢心，莫过于赞扬她的孩子。一些乖巧的人常常利用孩子在厚话黑说中充当沟通的媒介。

第二次世界大战时，利维在美国经营一家影片进出口公司，手下一名叫弗兰克的电子专家脾气暴躁，动辄和别人争吵。一天，为了一个实验问题，弗兰克同研制组的另一位助手争执不下。他大动肝火，又拍桌子又掉东西，利维过去劝阻也被弗兰克大骂了一顿。正在他们闹得不可开交时，弗兰克的小女儿走进了实验室，看见爸爸那副怒发冲冠的样子，吓得哭了起来。弗兰克见状再也顾不上同别人吵架，赶快跑过去，陪着笑脸哄逗她。

眼前的情景，使利维明白，弗兰克虽然看谁都不顺眼，但对小女儿却是百依百顺，视为掌上明珠，不难看出这小女儿是他的主要精神寄托。为了使弗兰克有充实的精神生活，利维立刻在公司附近租了一幢非常漂亮的房子，好让弗兰克经常和女儿生活在一起。

利维手头的资金十分紧张，在这种情况下还为弗兰克租

房，弗兰克心里很是过意不去。因此，尽管利维再三动员他搬进新居，但他坚持不搬。利维说："搬不搬家，恐怕由不得你了。""什么?"弗兰克又想发怒。"我当然不敢逼你，不过，你的千金安妮已替你作主了。"利维继续说，"她说你心境不好，容易发脾气，这会伤身体的。如果她能住在附近照顾你，你就不会发脾气了。起初，我也拿不定主意，可是小安妮最后还说：我爸爸多可怜呀，我不能让他再忍受孤独了。"这番话使弗兰克的眼里充满了泪水，他最终顺从了利维的安排，搬进了新居。从此，弗兰克感恩戴德，甘为利维所利用。这就是好话捧着说"捧"对了地方之后的效果。

◎ 避免语言暗礁

厚黑学认为，好话捧着说通常是由开始讲话的人选择一个话题，双方再围绕这一话题各抒己见，不断使交流走向深人。因此选择合适的话题十分重要，如果选择的话题能被对方接受，好话捧着说才会顺畅地进行下去，也就是上文所说的"找准了拍的部位"。如果选择了不适宜的话题，引不起对方的兴趣，对方没有做出反应，好话捧着说就谈不上了。在厚话黑说看来，不合适的话题是一种"语言暗礁"，说话过程中稍不留意就可能触礁。厚话黑说认为，常见的"语言暗礁"主要包括：

一是有关自己的话题。比如，应该避免谈及自己的健康状况，没有人会对他人的健康检查或过敏症感兴趣。有的人谈来谈去总是围绕着自己的生活，开始人们也许还有兴趣听，时间久了人们便失去了兴趣甚至躲着这样的人。因此这就不是厚话黑说，而是自话自说了。

二是有关禁忌的话题。比如夫妻关系、家庭成员之间的矛盾。特别以下几方面：一方而，有严重疾病的人，如癌症、动脉硬化、关节炎等，通常不希望自己成为谈话的焦点对象。不

要在遇到病中友人的时候愁眉不展，如果他回来工作，应像平常人一样待他，不要提起他所经历的病痛。另一方面，不要和同事提起他所遭受的伤害，例如他离婚了或是家人去世等。当然，若是对方主动提起，则需表现出同情并听他诉说，但不要为了满足自己的好奇心而追问不休。与刚刚遭受到不幸的人谈话，你最好是让他尽情抒发。但如果不幸的主角是你自己，则在谈公事时，应尽量不要插人自己不幸事件的话题，因为这将使人为难，别人不知道该如何表示同情，还是只说一句“真不幸”，然后就可继续讨论公事。此外，还要注意，不要打听对方的经济来源或经济状况等。

三是无法继续下去的话题。如果你用“今天天气很好”来开始谈话，对方便没有什么话来回应。如果您发现对方不愿意与您交谈，那您就要检查一下您在选择话题方面是不是存在问题。

四是老生常谈或过时的主题。那些会使人在心里想“又来了”的话题并不是好的话题。

五是关于不同品位的故事。黄色笑话在房间内说可能很有趣，但在大庭广众下说，效果就不好了。常说黄色笑话的主管会被认为是缺乏自信与能力、只有用这种方式才能吸引别人注意力的人。

六是有争议性的话题。除非很清楚对方立场，否则应避免谈到具有争论性的敏感话题，如宗教、政治、党派等，这容易引起双方抬杠或对立僵持的状况。

七是东西的价钱。个人的话题若老是绕着“这值多少钱?”“那值多少钱?”会令人觉得他是个俗不可耐的人。因为某人的房子、汽车值多少钱并不关其他人的事。

八是害人的谣言。工作中常有很多机会可以散布对他人前途不利谣言，当你要开始谈论这些闲话之前请先思考一下：无论是“添油加醋”，还是这些内容都是真的，一旦说出口都会对他人造成伤害。

◎ 学会没话找话

厚黑学认为，善于好话捧着说的人一定是一个非常健谈的人，也一定是一个非常善于寻找话题的人。写文章有了个好题纲往往会文思泉涌，一挥而就，好话捧着说也同样，有了好话题，就能使交流融洽自如。好话题，是初步交谈的媒介，深入详谈的基础，纵情畅谈的开端。好话题的标准是：能谈，也就是大家较为熟悉的话题；爱谈，也就是大家感兴趣的话题；好谈，也就是有展开探讨余地的话题。那么，应如何寻找到话题呢？

首先，要中心开花。也就是要选择大家关心的事件为话题，把话题对准大家的兴奋中心。这类话题是大家想谈、爱谈、又能谈的。你围绕这类话题展开好话捧着说，自然能引起大家注意，调起大家的胃口。

其次，要即兴引人。巧妙地借用彼时、彼地、彼人的某些材料为题，借此引发交谈。有人善于借助对方的姓名、籍贯、年龄、服饰、居室等等，即兴引出话题，为好话捧着说做好铺垫，常常能取得好的效果。“即兴引人”法的优点是灵活自然，就地取材，其关键是要思维敏捷，能作由此及彼的联想。

第三，要投石问路。向河水中投块石子，探明水的深浅再前进，就能有把握地过河。厚黑学认为，打算对一个不太熟悉的人运用好话捧着说，有一定风险，也应像过河一样，先提一些“投石”式的问题，在略有了解后再有目的地交谈，便能使好话捧着说运用更加自如。

第四，要循趣人题。比如，了解了对方的兴趣后，循着兴趣来发问，就能顺利地进入自己确定的主题。如对方喜爱象棋，便可以此为话题，谈下棋的情趣，车、马、炮的运用，等等。如果你对下棋略通一二，那肯定谈得投机。如你对下棋不太了解，那也正是个学习机会，可静心倾听，适时提问，借此

大开眼界。引发话题方法还有很多，诸如“借事生题”法、“即景出题”法、“由情入题”法，等等。可巧妙地从某事、某景、某种情感，引发一番议论，引发话题，重点在引，目的在导出对方的话茬儿，以便针对性地恭维对方，这样就不会发生“拍马拍到马蹄上”的情况。

第五，要适时切入。看准情势，不放过好话捧着说的机会，适时插入交谈，适时的“自我表现”，能让对方充分了解自己。因为，在厚话黑说看来，交谈是双边活动，光了解对方，不让对方了解自己同样难以深谈。适时切入，能把你的思想主动有效地献给对方，奠定了“情投意合”的基础，为有效地展开好话捧着话打开局面。

第六，要借用媒介。寻找自己与对方之间的媒介物，以此找出共同语言，缩短双方距离。如见对方手里拿着一件什么东西，可问：“这是什么……看来你在这方面一定是个行家。正巧我有个问题想向你请教。”对别人的一切显出浓厚兴趣，通过媒介物引发他们表露自我，好话捧着话就可以顺利进行了。

◎ 实施心灵按摩

厚黑学认为，人在遇到不幸时，最需要别人的安慰，如果你能得体地安慰他，就等于是“雪中送炭”，对方自然会非常感激你，这时的好话捧着说自然也是效果最明显的。

例如，某位妇女接受乳房切除手术时，她的亲人都来给她种种支持和帮助。她的母亲替她照顾孩子，妹妹替她上市场买东西，丈夫每天在医院陪她。可是，她事后说，“可是我几个最要好的朋友，即使在我动了手术以后，也没有来看我。等到他们终于来了，却喋喋不休地无所不谈，就是不谈我的病，好像根本没有发生过什么似的。我觉得很不是味儿。”

很多人在自己认识的人遭遇不幸时，他们的反应总是不大得体，他们偏偏说出别人不愿意听的话，令别人难过；别人需

要他们时，他们却不在身边；或者，就是见了面，他们也故意回避那个敏感的话题。在厚黑学看来，这是非常愚蠢的，其实这种机会正是你表达自己的真诚的好机会，也是好话捧着说的好机会。为了实施好这种所谓的“心灵按摩术”，厚话黑说提出了一些建议：

首先，要留意对方的感受，不要以自己为中心。当你去探访一个遭遇不幸的人时，你要记得你到那里去是为了支持他和帮助他。你要留意对方的感受，而不要只顾自己的感受。不要以朋友的不幸际遇为借口，把你自己的类似经历拉扯出来。如果你只是说：“我是过来人，我明白你的心情。”那当然没有什么关系。但是你不能说：“我母亲死后，我有一个星期吃不下东西。”每个人的悲伤方式并不相同，所以你不能硬要一个不像你那样公开表露情绪的人感到内疚。

其次，要尽量静心倾听，接受他的感受。丧失了亲人的人需要哀悼，需要经过悲伤的各个阶段和说出他们的感受和回忆。这样的人谈得越多，越能产生疗效。要顺着你朋友的意愿行事，不要设法去逗他开心。只要静心倾听，接受他的感受，并表示了解他的心情。有些在悲痛中的人不愿意多说话，你也得尊重他的这种态度。一个正在接受化学治疗的人说，她最感激一个朋友的关怀。那个朋友每天给她打一次电话，每次谈话都不超过一分种，只是让她知道他惦记着她，但是并不坚持要她报告病情。

第三，要说话切合实际，并尽可能地表示乐观。美国某个综合医院的护理临床医生，曾给几百个爱滋病患者提供咨询服务。据她说，许多人对得了绝症的人都不知道说什么才好。他们只会说些“别担心，过一下就会好的”之类的话。而这位医生却不是这样，例如，她会说：“你觉得怎样?”、“有什么我可以帮忙的吗?”等等，这些永远都是得体的话。要让病人知道你关心他，知道有需要时你愿意帮忙。不要害怕和他接触，拍拍他的手或是搂他一下，可能比说话更有安慰作用。

第四，要主动提供具体的援助。一个伤病的人可能对日常生活的细节感到不胜负荷。你可以自告奋勇，向他表示愿意替他跑腿，帮他完成一项工作，或是替他接送学钢琴的孩子。“我摔断背骨时，觉得生活完全不在我掌握之中，”一位有个小女孩的离婚妇人说，“后来我的邻居们轮流替我开车，使我能够放松下来。”

第五，要有足够的耐心。丧失亲人的悲痛在深度上和时间上各不相同，有的往往持续几年。“我丈夫死后，”一位寡妇说，“儿女们老是说：虽然你和爸爸的感情一直很好，可是现在爸爸已经过去了，你得继续活下去才好。我不愿意别人那样对待我，好像把我视作摔跤后擦伤了膝盖而不愿起身似的。我知道我得继续活下去，而最后我的确活下去了。但是，我得依照我自己的方法去做。悲伤是不能够匆匆而过的。”同时，要是一个朋友的悲伤似乎异常深切，为了让他知道你在关心他，你可以说：“你的日子一定很难过。我认为你不应该独立应付这种困难，我愿意帮助你。”

厚话黑说认为，如果你在这种特殊情况下，进行好话捧着说时能按上述建议去做，一定能使对方心存感激。

◎ 懂得讨人喜欢

曾有两个猎人各猎得两只野兔回来。其中一个的妻子看到丈夫回来，冷冰冰他说：“只打到两只吗?”这个猎人非常不高兴。“你以为很容易打到吗?”他心里如此埋怨着。第二天他故意空手回来，好让妻子知道打猎不是像她想象的那么容易。另一个猎人所遇到的恰恰相反，他的女人看见他带回来了两只野兔，就欢天喜地他说：“你真了不起，竟然猎回来两只野兔!”这名猎人听了心中暗喜，“两只算得了什么?”他高兴而又带点自傲地回答了他的女人。第二天他竟打回了四只野兔!

这个故事说明，懂不懂得讨人喜欢对于好话捧着说至关重要。如何才能使自己厚话黑说讨人喜欢呢？李宗吾在《厚黑学》中提出了两种投其所好的技巧："遇物加钱"与"逢人减岁。"

所谓"遇物加钱"是指在品评别人所购物品时，对其价格故意高估，从而使对方高兴，求得更好的心理相容。

买东西是我们这些凡夫俗子再平常不过的一种日常生活行为。在我们的心中，能用"廉价"购得"美物"，那是善于购物者所具有的品格，那是精明人的一种象征，虽然我们不会，也不可能都是善于购物者，但我们还是希望我们的购物能力能得到别人的认可。因此，当我们买了一件物品之后，如果自己花了80元，别人认为只需60元时，我们就会有一种失落感，觉得自己不会买东西。但当我们花了60元，别人认为需要80元时，我们则有一种兴奋感，很会买东西。由于这种购物心态的存在，"遇物加钱"这种说话技巧也就有了用武之地。

例如，某人买了一套款式挺不错的西服，另一个人知道市场行情，这种衣服两三百元完全可以买下，于是了他在品评时故意说："这套西服不错，恐怕得四五百元吧？"对方听笑了，高兴地说："老兄说错了，我220元就买下啦！"这里另一个人说法就很有技巧性，在他不知道甲花了多少钱买下这套衣服的情况下故意说高衣服的价格，使对方产生成就感，当然也就使得对方高兴。

厚黑学认为，遇物加钱法很能讨得对方欢心，操作起来也很简单：对其价格高估就行了。当然"价格高估"也需注意，一要对物价心里有底，二不能过分高估。

所谓"逢人减岁"是指在谈论对方年龄时，故意降低，从而使其感到自己显得很青年，于是生产一种愉快的心情。

谁都希望自己永远年轻，不愿过早老去。因此成年人对自己的年龄非常敏感。如一位三十出头的小伙子被看作中年人，他能自在吗？由于成年人普遍存在这种怕老心理，所以"逢

人减岁”就成了讨人喜欢的说话技巧了。这种技巧特征在于把对方的年龄尽量往小处说，从而使对方觉得自己显得年轻，保养有方等，产生一种心理上的满足。比如一个三十多岁的人，你说他看上去只有二十多岁，一个六十多岁的人，你说他看上去只有四五十岁，这种“美丽的错误”，对方是不会认为你缺乏眼力，对你反感的，相反，他会对你产生好感，形成心理相容。

当然，“逢人减岁”这种方法不只适用于成年人，对于幼儿、少年，用“逢人添岁”的方法效果可能更好，其中道理是相同的，这是为了满足其渴望成年的心理。

上面我们所说“遇物加钱，逢人减岁”，说穿了就是一种投其所好。这里点出这两种技巧的目的在于举一反三，只要我们知道如何把握对方的心理需求，懂得去讨对方的喜欢，掌握好话捧着说的艺术并不是一件高不可及的事。

◎ 把握交流原则

厚话黑说认为，别人愿不愿意与你交流是好话捧着说的一个重要前提，为此，必须把握一些交流的原则：

首先，不能独占谈话时间。在与人交流时，口辞伶俐虽然是件好事，但是，如果独自一人滔滔不绝地大发议论，可就有问题了。如果非得长篇大论时，至少也得让听众们不会感到枯燥无聊。只有这样，对方才会乐意你发表高见。即使如此，也还应尽可能地做到长话短说，因为毕竟，交流不是一个人唱独角戏。经常有一些人，一个人独自讲得口沫横飞，但是，这种人往往可怜得很，他为了施展自己的演讲才能，在别人不耐烦听下去的情况下，他不得不强抓某个人和他悄声交头接耳，以继续他的谈话。这是相当不礼貌的举动，根本无法获得对方的好感，也就谈不上好话捧着说了。

其次，使谈话内容适合对方的口味。如果尽说些历史、文

学，抑或是外国的事，倒不如谈些天气、服装，或东家长西家短的，场面反而落得轻松。偶尔需要谈些诙谐的话题，虽然内容不见得有任何意义，但是以此作为共通的话题，最为适切。尤其是在谈判时，由于时间拉长，将使气氛越发的险恶，如果能谈些轻松的话题，必能将层层的阴云一扫而空。在这种场合如果爆出几句俏皮话，并不是件可耻的事。迎合不同的对象来改变话题，这是无法经由他人的教导而得的经验。文学家有文学家的话题，哲学家们的话题又有所不同，当然，女性们也有属于她们自己的话题。如果是人生经验丰富的人，必然能如数家珍。在厚黑学看来，能迎合对象，有如变色龙般地变幻颜色，这并非是邪恶的态度，也不是卑贱的态度。

第三，别尽谈论自己。在与别人交流过程，最糟的莫过于将所有的话题尽放在自己身上。无论是多么出众的人物，只要是谈论自己，自然而然地脑海中便让虚荣心与自尊心给盘踞了，如此一来，必将引起众人的不快。有些人会在谈话中突如其来地冒出与话题无关的只与自己有关的事，结果给旁人落得一个傲慢自大的印象。有些人则会以自认为巧妙的方式提起自己，例如：大伙儿正在批评某些不正当的行为时，他会洋洋自得地举出自己的优点来加以比较。如，“说这种话是相当可笑的，我是绝不愿意说这种话的”，“如果是真有那种事，我也说不出口”，“对我来说，为了自己没做过的事，而遭受他人猛烈的抨击，即使是说破了嘴，我也会百般辩解的”之类的话。事实上，任何人都有自尊心。所以，当遭受批评时，为了洗刷自己的嫌疑，往往会信口开河，这也许会发生如同上述的情景。但是，这在厚黑学看来，是何等肤浅。也有--些自以为聪明的人虽然同样是在诉说自己的事，却会阴险地采取低姿态的方式，这种人就更加愚笨了。首先他表露了自己是个弱者，然后，慨叹自己不幸的身世，并向上帝发誓。最过分的是，当他说这些话时，还表现出一副羞怯腼腆的模样。这种人即使再怎么怨叹自己的不幸，就算因而取得周遭人们的同情，也是于

事无补，徒增烦恼罢了。就如同他自己说的，他真是能力不足，所以什么事也做不成。在厚黑学看来，他们的结局就不言而喻了。

第四，不可自我吹虚。厚黑学认为，好话捧着说是针对别的人，不是针对自己的，可是，很多人表面上巧妙地掩饰了自己的虚荣心与自尊心。但是，当他遭逢挑衅不得不亮出底牌时，便会开始露骨地自吹自擂。比如，有人一心一意地想听别人的奉承，于是便先自夸自耀。不过，即使他们所说的全是真话，也不见得会赢得称赞。譬如，和自己没多大关系的事也一一拿来吹嘘，说自己是某某伟大人物的后裔或亲戚，仿佛自己也是一代名人般。他的祖父是某某人、伯父是谁、亲友是干什么的……类似的例子不胜枚举，人类常因虚荣心作祟，尽说些愚蠢、夸张的话，但这样做反而无法获得预期的效果。

第五，适当地保持缄默。在厚黑学看来，人格的高下与善恶无关，不需要自己特意去加以说明。况且，若是由本人来对自身下评语，恐怕无人会相信。认为话出于自己口中，就能尽量掩饰缺点、发扬优点，恐怕是弄巧成拙。此种行为，只会越发地暴露缺点。如果自己一句话不说，保持缄默，人们反而会认为你必然有长处。至少，也会当你是一个温文有礼、举止高雅的人。而且，就算遭受了不必要的嫉妒、诽谤及嘲笑，也阻止不了你获得正当的评价。相反，无论如何懂得掩饰，只要自己企图自圆其说，便反而会招致他人的反感，产生意想不到的恶果。为了不使此种窘境发生，最好的办法就是保持缄默。

第六，不可中伤他人。这是好话捧着说的大忌。比如，不应热衷于他人的丑闻，更不应对此加以传扬。或许别人对此会表露极大的兴趣，但是，若冷静地想一想，此种行为绝对是有百害而无一利的。如果是无中生有的中伤，更会对当事人造成莫大的伤害。

〔第三篇〕

软话哄着说：让不同意变成同意

心理学研究表明，缺乏“煽动力”的语言是很难改变别人的意志。如果对方对你的意见不感兴趣，就会冷淡地用“嗯”、“哦”等来应付你；如果面对你的强大压力，对方也会纠缠于枝节来敷衍你；即使暂时接受了你的意见，也会很快反悔；或者对你的一切要求都大包大揽，可是隔一段时间后，又以各种理由拒绝你。要改变这种被动局面就需要提高你的说话技巧——厚黑学所强调的“厚黑说”。其中，“软话哄着说”就是使别人由不同意变成同意百试百灵的“撒手锏”。

■ 厚话黑说十三：发动情感攻势

——『情感』是人类作为最高级生物的体现，也是其最脆弱之处，以经过『厚黑锤炼的情感』攻击『脆弱的情感』，自然是百战百胜。

“情感”是人类作为最高级生物的体现，也是其最脆弱之处，以经过“厚黑锤炼的情感”攻击“脆弱的情感”，自然是百战百胜。

厚黑学认为，要改变人的思想意志，从情感入手是最简单有效的。“情感”是人类作为最高级的灵长类动物的特征之一，但是，也是其最脆弱之处，试想狮子绝不会因为“怜悯”而放过到手的羔羊，老虎也不会看在猴子的面上对梅花鹿大发慈悲，而人类却不同。可是这种“情感”的脆弱性又是因人

而异的，对于一个精通《厚黑学》、奉行厚黑之道者来说，这种经过了“厚黑锤炼的情感”就非常坚韧。以这种坚韧的“情感”攻击脆弱的“情感”，其胜负是显而易见的。

◎ 以德报怨会使人感激涕零

在厚黑学看来，如果对方有错在先，明知自己的理亏，这时如果你能采用一种“得饶人处且饶人”的姿态，甚至做到以德报怨，对方通常会马上改变态度和观点。反之，如果你得理不饶人的话，就可能激化矛盾，使对方更加坚定地站在了你的对立面。因此，以德报怨是情感攻势的一个重要方面。

例如，建武元年，刘秀在荥阳称帝时，只拥有黄河以北的部分土地，攻占的多是些中小城市。不满足于偏安一隅的刘秀，即位不久就亲率大军由黄河北岸的怀县出发，沿河而上，包围了黄河南岸的洛阳。光武帝刘秀坐镇河阳指挥围攻洛阳的战斗。

洛阳地处中原，在西汉时期就在政治上和经济上有着重要地位，因此有重兵把守。此时，洛阳的守将朱鲔，原是绿林起义军的将军，更始皇帝刘玄时被拜为大司马。此时刘玄已投降赤眉军，但朱鲔仍然坚守此地。洛阳城高墙坚，粮草充足，刘秀围攻三个月都没有攻下来。一天，刘秀正为洛阳久攻不下而烦躁，突然想起了大将岑彭。岑彭在王莽新朝时，是棘阳县令，刘秀的哥哥攻克宛城时被俘，当时刘玄主张杀掉他，被刘秀的哥哥说情救下，成了他的手下。不久，刘秀的哥哥被刘玄杀害，岑彭就当了朱鲔的校尉，曾在战斗中杀死王莽的扬州牧李圣，占领了淮阴城，得到了朱鲔的推荐，因此，他们之间有过一段交情。于是，刘秀将岑彭召到行辕，让他去劝降朱鲔。

岑彭来到洛阳城下，高声叫道：“请禀告朱将军，故人岑彭求见。”守城的兵卒立即通报了朱鲔。朱鲔心想，岑彭现为刘秀大将，这时候到此，一定是来劝降。朱鲔来到城头上，二人互道别情以后，岑彭说：“过去，我有幸追随麾下，又承蒙将军提拔，常思报恩。如今赤眉已下长安，更始刘玄败亡。光

武皇帝陛下受天之命，平定燕赵，尽有幽燕，百姓归心，有识之士纷纷来投。今陛下兵临洛阳城下，正是将军建功之时。天下重归于汉乃大势所趋，将军为什么还坚守这座孤城呢?”

朱鲔十分恳切地说：“足下所说的道理，我自然领悟。只是三年前大司徒（刘秀的哥哥）被害时，我也曾参预谋划；后来刘玄遣萧王（刘秀）北伐，我又出面阻止，所以在萧王面前，我是个有罪之人，怎能奢望萧王的宽恕呢?”

岑彭返回河阳，把朱鲔的顾虑告诉刘秀，刘秀大笑说：“欲建大事者，岂能记人小怨？朱将军若肯献城来降，官爵均可保留，何谈诛罚?”然后，刘秀又手指黄河诚恳地说：“我以河水为誓，决不食言!”岑彭赶去把刘秀的话转告了朱鲔，朱鲔答应投诚。

五天以后，朱鲔对守城的部下说；“我先去探望虚实，你等仍旧守城，如我不归，尔等率军南下，投奔鄗王尹尊。”他安排好之后，一个人骑马来至汉营，先见了岑彭，并把自己绑了起来，由岑彭带至刘秀的行辕。刘秀见二人来到，急忙起身迎接，并亲自解开了绳子，朱鲔跪在地上说：“臣知有罪，望陛下宽恕。”刘秀忙把朱的扶起，并为他掸去膝上的尘土，宽容地说道：“为主尽忠，何罪之有？请将军不要再这样说，今能与将军共同匡复汉室，真是社稷之幸，天下之幸。”

随后，刘秀传令准备酒宴，与朱鲔同饮，不知不觉中，朱鲔的顾虑全部消除了。宴罢之后，刘秀命令岑彭说：“请廷尉送朱将军过河，然后请朱将军自归洛阳。”朱鲔回到洛阳后，与诸将谈起了刘秀不记旧怨，宽厚大度，是一位圣明的英主。第二天，朱鲔就率全体守城将士投降，被刘秀封为平狄将军，扶汉侯。

古往今来，像刘秀这样的政治家有很多：如三国时期的刘备、曹操，唐时的李世民等，他们都是因为能以德报怨，才使得天下归心，成就一世英名的。

◎ 英雄难过“人情”关

厚黑学认为，在社会上的每一件事，都在明里暗中交织在错综复杂的关系网中。因此，一定要善于运用关系网，有了熟人，才有人情，有了人情，才好说话，你的口才才可以淋漓发挥，你的厚话黑说的目的才能达到。由此可见，情感攻势中一定要包括“人情”攻势。

首先，可以拿“同窗之情”说事。厚黑学认为，同窗之情，犹如朋友之情，但又有别于朋友之情；同窗之情，情如手足，在某种程度上犹胜于手足之情。昔日同窗的音容笑貌还存留在记忆之中，虽时隔多年，现已不认识对方，但经言语的生动再现，可以使对方想起往事，在这种氛围之中，软话哄着说非常容易产生效果。

例如，某建材公司销售部门经理仲秋，听说一家公司要进一批水泥，于是马上与该公司联系，但是他发现已有数家建材公司同时和这家公司联系，竞争十分激烈。仲秋偶然发现，该公司的一个部门经理竟是自己高中时的同学白亮，虽然与自己已经十多年没见面了，但是仲秋决定利用这层关系。

在一个周六晚上，仲秋与白亮二人在某酒楼相聚。两人见面后，自然是感慨万千，各自欷歔不已。仲秋不失时机地谈起了高中时的往事：

“白亮，你还记不记得，高一时我们的那次春游。还记得爬山时的情景吗？咱班的刘晓红爬不动了，班主任让你拉她一把，你脸红得不得了，还不好意思拉人家！”

白亮不好意思地笑了起来：“我那时哪有那么大的胆子，不比你，用一条橡皮‘蛇’吓得女生们都不敢往前走了，还是我揭穿了你的诡计，把你的‘蛇’扔到了山下，你还吵着让我赔来着！”

就这样，两个人谈起了中学时的许多往事，越谈越来劲，越谈越动情。时间已经不早了，于是仲秋又不失时机地聊到了当前

的工作，他顺势说："我们公司最近有一批高质量的水泥，质优价廉，听说你们公司正需要，怎么样，咱兄弟也合作一回吧?"

正沉浸在美好的记忆之中的白亮，一听老同学有所求，自己公司又需要，二话没说，当即说："这不是太容易了嘛！回去我就跟销售经理说，凭我和他的关系，保证没问题。"果不其然，几天后，两家公司顺利地签订了购销合同。

厚话黑说认为，利用同学关系，在谈话时先勾起对方的回忆，在水到渠成之时，再顺势说出自己的要求，对方往往也会乐得做个人情，这样双方既增进了友情，又做达成软话哄着说的目的。

其次，可以拿"同乡之情"说事。厚黑学认为，中国人的乡土观念非常强烈，对同乡人有一种天生的热情，尤其到外地遇到同乡时，这种"老乡见老乡，两眼泪汪汪"的感情就愈发强烈。因此，软话哄着说时，如果对方是你的老乡，一定要运用你的口才，与老乡谈起家乡的话题，以此来触动他的思乡情绪，达到共鸣，从而顺利地达到厚话黑说的目的。

例如，原籍东北的周先生由于兵荒马乱，定居在山东。新中国成立后周先生经营一家工厂，经过努力成为同行业中的佼佼者。改革开放后更是如鱼得水，发展势头强劲。而随着年龄的增加，周先生的思乡之情日渐浓厚，总想着为家乡做点什么。

这时，周先生家乡为了创办一个特色工厂需要筹措一笔巨额资金，想到了周先生，便派人去拜见他。周先生听说家乡来人了，心中欣喜万分，但也有些许疑惑，因为与家乡中断音讯几十年了，突然有人来了，该不会是骗子吧？就这样，周先生便带着一丝防备之心接见了家乡来的业务员刘强。

刘强一见周先生，就先说起了家乡的话题，从新中国成立前的家乡旧貌讲到改革开放后家乡的新景象，从人文讲到地理，周先生听得津津有味，兴趣盎然。特别是刘强那浓浓的乡音，更是使周先生备感亲切，他仿佛回到了童年，仿佛又回到了那松花江畔的故乡……

就这样，周先生开始的那一丝防备之心早就荡然无存，他们用家乡话交流着彼此的思想，一直说到了当晚深夜。在此过程中，刘强对要求资助之事只字不提，只是陪着周先生回忆故乡，回忆过去。

结果，在要走的时候，周先生不等对方开口，主动提出了要为家乡捐款2000万元，要资助家乡的建设。刘强最后含泪接受了周先生的资助。

在厚黑学看来，刘强正是利用对方的思乡之情，与其用乡音交流，引起了双方的共鸣，使对方解除的戒备之心，在一种“一定要为家乡做点事”的心理的支配下，刘强轻松地完成了厚话黑说的目的。

第三，可以拿“邻里之情”说事。俗话说：“远亲不如近邻。”厚黑学认为，邻里关系是最简单也是最实用的关系。邻里之间近在咫尺，他们的适时照顾和帮助，有时能解决你的燃眉之急。邻里关系的好坏与会不会说话大有关系。拥有一张好“嘴”的人往往有一个好的邻里关系，而那些不善表达的人，其邻里关系往往也不好，这样，他们不免要吃些“嘴”上的亏。

例如，农民侯大爷家里生活还算过得去，只是由于两个儿子都考上了大学，学费一下子猛增许多，家里感到难以支付，生活也紧张起来，于是侯军打算向邻居于大爷借点钱。

在农村要向邻居借钱比较困难，因此他并没有向于大爷直接说明来意，而是先与邻居闲聊起来。在闲聊之中，话题很快便转到了他家里出了两个大学生上。侯大爷见邻居提及此事，便叹了口气说，尽管儿子们考上了学，可是靠自己挣那几个钱根本不够用，无法应付孩子们上学的支出。

侯大爷向邻居婉转地表达了借钱之意，可是于大爷尽管不好意思直接拒绝，但也不说借钱的话儿。此时，侯大爷便求道：

“老哥哥，咱两家伙计在一块住又不是一年两年了，你不是不知道我家？我家现在是紧张了点，可俺有两个大学生在外面，我怕啥哩？他们将来我就不信没有一个成器的，只要你老

哥现在肯接济一下你兄弟我，将来还怕我还不起账？我的几个儿子也是你看着长大的，将来他们出息了能让您在一边看热闹？”

这一席话说得于大爷连连点头称是，爽快地把钱借给了他。

在厚话黑说看来，侯大爷在这里先说了自己家的困难，后来又说了两家长期的邻居关系，又用“儿子出息后一定会报答”之类的话给了邻居一个想头，也给了邻居一个信心，从而顺利把钱借到，这就是软话哄着说的妙用。

第四，可以用“同僚之情”说事。厚黑学认为，只要踏入社会，就会有许多同事，同事之间由于在一起共事，友谊会自然而然地产生，一个人在家和家人相处的时间和在单位与同事相处的时间几乎差不多。因此，在软话哄着说的过程中，完全可以充分利用同事关系打动对方。

例如，小霞和小芳原来在同一个工厂上班，后来小霞下了岗，自己开了一个杂货店。但是小霞的店因为一些问题被工商人员查封了。万般无奈之下，小霞想到了以前同事小芳的父亲是区工商副局长，于是她请小芳出来吃饭。

小霞见到小芳后便说：“哎呀，我说小芳，最近你姐我可不好过哟！”

她俩原来在厂里关系就很好，她见小霞今天吃饭时眉头一直紧锁着，知道她准有难处，便问：“怎么了，霞姐，杂货店赔了？”

小霞苦笑着说：“我说好妹妹，姐今天我是求你来了。我的店子被一帮工商局的人给封了，说是手续不全。你看我该咋办？”

小芳一听，昔日的好友竟然被人刁难，这不就是不给她面子吗？心中便有了火，正打算劝几句，小霞却趁机说：

“小芳呀，你我说啥也同在一个车间干了五六年，可谓是‘不是姐妹胜似姐妹’，他们那帮人封了我的店子，不也是不给你面子吗？”

这话正好说到小芳的心里，小芳望着夕日的同事说：“霞姐你放心，回去我跟我爸打个招呼，我就不信他们还敢找你的

事儿!”

一场危机就是小霞的软话哄着说中化解了。

◎ 让对方感到欠你的情

厚话黑说告诉我们，如果你曾经有恩于对方，或者说对方曾经欠你的人情，你在软话哄着说时，一定要善于以这一点打动对方，设法使对方重新升起对你的报歉之情，这时你的情感攻势就很容易发挥威力。

例如，春秋战国时期，楚国有一个著名的相国，叫孙叔敖，他一心为国，为政清廉，从不谋私利，做了很多年的官，却没有给子孙留下家产。楚国有个有名的艺人叫优孟。他身材修长，容貌美丽，不只是戏演得好，而且能言善辩，常常寓讽谏于谈笑之中，起到令人难以置信的作用。孙叔敖知道优孟为人正直贤明，所以待他不错。后来，孙叔敖患了病，临死之际，嘱咐他的儿子说：“我死了以后，你必定会贫困。如果见到优孟，你就告诉他，说你是孙叔敖的儿子，他一定会给你想办法的。”

就这样，孙叔敖死了好些年，他的儿子一直靠打柴为生，生活非常贫困。一天，孙叔敖的儿子真得遇上了优孟，就对他说：“我是孙叔敖的儿子。父亲死时，让我贫困时来见你。”

优孟有感于孙叔敖对自己的恩情，就对他儿子说：“你不要到很远的地方去，会有人来找你。”说完就走了。

从这以后，优孟便穿戴着孙叔敖当年衣帽，细心模仿孙叔敖的言谈举止，一段时间后，他已经能把孙叔敖学得非常像，使人根本无法辨别出来。一天，楚庄王设宴会客，优孟就穿戴着孙叔敖的衣帽，走上前去敬酒，庄王抬头一见，大吃一惊，以为是孙叔敖复活了，要让他再任相国。优孟忙说：“请让我回去与我夫人商量一下，三天后再来上任。”

三天后，优孟又来见楚王。楚王忙问：“夫人怎么说?”

优孟说：“夫人要我慎重考虑，说不要作相国，特别是楚

国的相国不要做。”

楚王非常不解，优孟回答说：“比如像孙叔敖做楚国相国这么多年，功劳没有能与他相比的了。他忠心为国，廉洁奉公，把楚国治理得这么强大，号称诸侯霸主。可现在死了之后，他的儿子没有立锥之地，贫困不堪，天天以砍柴为生。像孙叔敖这样，我还不如自杀。”

接着优孟便唱起来：“山居耕田苦，难以得温饱。出山做官吏，心想贪婪积余财，不顾耻辱，又怕受贿枉法犯大罪，身死而家亡。贪吏怎么能做啊！心想清廉做官吏，奉公守法，至死不敢胡来。可清廉官吏又怎么能做！堂堂相国孙叔敖，一生廉洁不贪婪，可如今，妻室冻饿儿背柴！廉官不能做啊！”

优孟唱着唱着，不禁凄切地落泪起来。楚王见此，感慨万端，想起了孙叔敖当年为自己立下的大功，而他的后人却要忍受贫困，于是感到自己非常对不起他，马上传令，寻找孙叔敖的儿子。并将一块很大的土地封赏给他，以后十代都不收回。

在厚黑学看来，优孟如果直来直去的去替孙叔敖的儿子说话，楚王也可能会给他一定的赏赐，但是绝对不会这样丰厚。而优孟设法使楚王产生了一种愧疚之心，这种愧疚之心使他感到必须做些什么来补偿，这就使厚话黑说与直来直去相比，在效果上有天壤之别！

◎ 利用对方的“忠孝”之心作文章

厚黑学认为，自古以来，中国人就讲究“忠孝仁义”之心，如果厚话黑说者能够以些为突破口，发动情感攻势，是很容易得手的。

例如，春秋时期，魏惠王去世了，已经定下了安葬的日期，可是却碰上了一场大雪。这场雪一直下个不停，竟然下了几尺深，城郭道路上铺满一层厚厚的积雪，给安葬工作带来了很大的困难。可是，太子为了表达自己的“忠孝”之心，打算按原计划下葬，为了为此决定马上修筑一条栈道。大臣们都

来规劝太子，说："雪这么大，举行丧礼，人民会感到很困苦，耗资很大，国家经费开支有困难，还是改期安葬吧！"

太子却说："做儿子的就因为民众困苦而不安葬父亲，因为国家开支不足，就不举行先王的丧礼，这是不合礼法的。你们不要再说了。"

臣子们虽然感到这下做的后果非常严重，可是又无法说服太子，于是就把这事告诉了大将公孙衍。公孙衍说："我也无法说服太子，这事大概只有惠公可以，去告诉惠公吧。"惠公就是惠施，是个很有谋略的人。他能说会道，多次出使诸侯各国，为魏国排忧解难，在国内国外都很有点名气，惠施听说这事后，便架着车去见太子。

惠施见到太子后就非常关心地问："陛下，先王的葬期已经定了吗？"

惠施一直比较尊重的太子回答说："是的。只是这老天下雪，添了些麻烦。"

"是啊！这满天大雪早不下，晚不下，偏偏这时候下，是先王的灵验哩！"惠公又说，"从前周王季历葬在楚山脚下，地下浸出的水冲坏了墓穴，棺木的前头一截都露出来了，文王说：唉！一定是先君想见一见群臣百姓吧，因而让水流了出来。于是，文王把先王的棺木拿出来，设礼让臣下、百姓朝拜之后，重新安葬了。这是文王的礼仪啊。现在先王的葬期已经定下，雪下得这么大，很难举行葬礼，这一定是先王想再多待一会儿，想亲近臣下，安慰百姓，安定国家，所以才让上天下这么大的雪。而太子却为了按期下葬，不顾国家和百姓的困难，这不是违背了先王的意愿，太急促了吗？文王尚且能随机处事，制定出这样的礼仪，你为什么不能这样做呢？"

惠公的这一招非常灵验，太子听后，马上改变了主意，说："既然这样，那太好了，就改变葬期吧。"

在厚黑说看来，惠公绝不会真的相信所谓"先王显灵"之说，他之所以说出这番荒谬的理论，正是针对太子对先君的"忠孝"之心，发动情感攻势，最终将计就计，解决了问题。

■ 厚话黑说十四：哄骗你没商量

——软话哄着说的目的，就是通过哄骗，使对方或者心存感激，或者自己解除心理武装，敞开自己的心扉，最终改变了自己原本的想法。

软话哄着说的目的，就是通过哄骗，使对方或者心存感激，或者自己解除心理武装，敞开自己的心扉，最终改变了自己原本的想法。

在厚黑学看来，软话哄着说的关键在于一个“哄”字，也就是说，明明是为了自己的利益，却会摆出为对方着想的姿态，使对方心存感激，在不知不觉中着了你的道，解除了自己的心理武装，敞开了自己的心扉，接受了你的意见，改变了自己原本的想法。由此可见，哄骗对手是软话哄着说不可缺少的手段。

◎ 使对方相信你是在为他着想

厚黑学认为，哄骗要发生效力，一个基本前提就是使对方相信你是在为他着想，只有这样，他才能接受你的意见。反之，如果对方的心理武装没有解除，那么你的一切说辞对方都会提出质疑。因此，必须善于把自己的真实目的隐藏起来，伪装成是在为对方着想。

例如，春秋时期的子贡，凭三寸不烂之舌，一连说服四国，使之互相牵制，最终达到了互相制衡，实现了挽救鲁国的目的。

齐相田常要蓄谋篡位，为了树立自己的威望，说动国君出兵讨伐鲁国。孔子闻讯后，急忙招集弟子们商议对策，他说："鲁国是我们的故乡，谁能出使齐国，阻止齐国进攻鲁国？"子路、子张、子石请求出使，孔子都没有同意。最后，他同意了善于辞令的子贡的请求，并亲自为子贡送行。

子贡到了齐国后，了解到齐军伐鲁乃是田常策动的，便首先去拜见田常。田常一见到子贡，便说："先生莫非为鲁游说而来？"

子贡说："非也，实在是为了齐国！你们要进攻鲁国，那就错了。鲁国难攻呀，它的城墙又矮又薄，它的土地狭小而又贫瘠，它的君主愚蠢而不仁义，它的大臣虚伪而无能力，它的军卒和百姓又厌恶用兵打仗。相国不如进攻吴国，吴国的城墙又高又厚，土地宽广肥沃，兵甲坚固精良，兵将有勇有谋，容易攻克。"

田常听了很不高兴地说："先生竟这样颠倒是非来辱我！"

子贡压低声音说："我听说，国内有忧患之时，攻击强敌；国外有忧患之时，攻击弱者。现在您进攻鲁国，虽易取胜，但必定会导致国君骄横，群臣妄自尊大，其位更加巩固，对您成就大事有什么好处呢？如若攻吴，可借强敌之手剔除异己，减少相国之阻力，那孤立国君制服齐国的，不就只有您一人吗？"

子贡的话说到了田常的心里，于是虚心地说："先生之言

极是，但我的兵已派往鲁国了。如果离开鲁国转而讨伐吴国，群臣必会议论，顿生怀疑，该怎么办呢?”

子贡不慌不忙地说：“我前往吴国见吴王，让他救鲁伐齐，这样，相国出师迎战吴国就有理由了。”

于是，子贡又跋涉到了吴国，他向吴王夫差说：“如今齐国发兵去攻鲁国，打算夺取鲁国，来与吴国争强，大王何不发兵救鲁，显名于天下？现在如果有万乘战车的齐国占有了有千乘战车的鲁国之后，再来和您争霸，那我真为您担心啊！况且联合鲁国讨伐齐国，可以扶助泗水之滨的诸侯，诛除残暴的齐国，抗衡强大的晋国，您想建立霸业也就可成了，这可是千载难逢的机会啊。”

吴王本来就是一个非常在野心的君主，听了子贡的话有些动心，但是还有些犹豫，他对子贡说：“这样虽然是好，可我曾与越国作战，将他们围在会稽。越王正苦其心志，养兵屯粮，伺机对我报复。故我应先平越患，再挥师北上，讨伐齐国”。

子贡说：“如果那样话，鲁国就会被齐国吞并了，与大王争霸的就非越国而是齐国了。况且大王骁勇，世人皆知，明知越国不如齐国强大，却去讨伐小小的越国，就难免人言大王畏惧强大的齐国，也称不上勇敢啊?”

子贡看到吴王的情绪被他激励得高一阵低一阵，欲去伐齐，又顾虑重重，就说：“我愿去面见越王勾践，让他派兵从征，跟随大王讨伐齐国。这样实际上是挖空了越国的兵力。大王亦无后顾之忧了。”

子贡又来到越国，越王勾践亲自远迎，然后问子贡：“我这里是蛮夷之国，大夫为何屈尊光临?”

子贡回答说：“我劝吴王伐齐救鲁，他本来想去，但是担心越国趁机报复，所以打算等讨伐越国后再出兵齐国，这样一来，越国又要遭难了。”

越王勾践闻言一时不知如何是好，子贡又好像自言自语地说：“有报复之心还没有报复行动，事情还未做，就走漏消

息，这是很危险的。”

越王勾践更是心惊肉跳，一看子贡是在为自己着想，便叩头拜谢子贡说：“我曾不自量和吴国打仗，结果在会稽全军覆没，叫人痛恨不已。现在我日思夜想，恨不能和吴王同日而死，以了我的心愿。不知先生有没什么好办法?”

子贡回答说：“吴王骄横残暴，军士都极其不满，百姓也满怀怨恨。如果大王发兵助吴伐齐，可夺他灭越之志；赠送重金珍宝，可取悦其心；进卑谦之辞以礼，可消其疑虑。这样，他一定会去讨伐齐国，而不再与越国为敌。如他伐齐败北，那是大王的福分；如他伐齐取胜，必然用兵威逼晋国。晋国必与诸侯一起攻讨吴国。吴国被削弱，大王趁机攻吴，一定会灭掉吴国。”

越王勾践非常高兴，5 天之后，就派大臣向吴王进献，并告之：“越王勾践愿意带领三千士兵随吴王伐齐。”

夫差大喜，对已经赶回吴国的子贡说：“越王准备亲自跟我去进攻齐国，可以吗?”

子贡劝道；“您取了人家的珍宝，又带走了全部军队，还要让人家的国君随你作战，这是不义，不应让其国君随征。”夫差应允，谢绝了越王的请求，于是发动全国九郡的兵力去攻伐齐国。

子贡又想到，如果吴王讨伐齐国取得胜利，若对鲁国要挟，鲁国的危险仍然未解。子是又匆匆来到晋国，劝晋抗吴，引吴向晋。子贡对晋国国君说：“现在吴国将要与齐国打仗，如果吴国败于齐国，越国必将袭击吴国；如果吴国打败了齐国，吴国必将移兵攻晋，争霸中原。”

晋国国君听后大吃一惊，子贡又接着说：“晋应早做准备，修造武器，陈兵以待。”晋国国君非常感谢子贡献策，加紧操练军队，做好迎战准备。

果然吴王夫差亲率 10 万吴兵 3 千越兵，向齐国进攻。吴王军队与齐国军队在艾陵交战。结果齐军陷入重围，伤亡惨重，齐国几员大将都死于疆场。吴军大获全胜，夫差更为骄

傲，果然移师攻晋，与晋国军队在黄池交战。由于晋军早有准备，打败了吴国的军队。越王听到这个消息，马上派兵渡江攻击吴国。吴王得知后，立即回师与越军在五湖交战。吴国城门失守，越军包围了吴国的宫殿，逼死了吴王夫差。

在厚黑学看来，子贡游说齐、吴、越、晋四国，都是打着为他们着想的旗号来哄骗四国，最终，使四国上了大当，达到了他乱齐、破吴、强晋、霸越，保全了鲁国安全的真实目的。

◎ 顺着对方的思路“施哄”才有效

厚黑学认为，使对方相信你是在为他着想，还只是哄骗对方的第一步，要想使对方完全改变自己的意志，必须摸清对方的思维脉络，然后顺着对方的思路来哄骗，这样才能真正有效。

例如，一天，世界喜剧大师卓别林带着一大笔款子，骑车去他的乡间别墅。半路上突然遇到一个持枪抢劫的强盗。强盗没有认出卓别林，他用枪顶着卓别林，逼他交出钱来。

卓别林不慌不忙，满口答应了强盗的要求，只是恳求他说：“朋友，请帮个小忙，在我的帽子上打两枪，我回去好向主人交待。”

强盗一想也有一定的道理，就摘下卓别林的帽子打了两枪。接着卓别林又说：“谢谢，不过请再把我的衣襟打两个洞吧！”

强盗又不耐烦地扯起卓别林的衣襟打了几枪。卓别林又深深地鞠了一躬，央求道：“太感谢您了，可是我们主人疑心非常重，干脆劳驾你将我的裤脚也打几枪。这样就更逼真了，主人不会不相信的。”

强盗一边骂着，一边对着卓别林的裤脚连扣了几下板机，但不见枪响，原来子弹打完了。卓别林见状，拿起钱袋，跳上车子飞也似地跑了。

厚黑学看来，卓别林的成功逃脱，正是由于他顺着强盗思路，使强盗相信了他的请求是有道理的，这样，强盗就不会深

究他的真实目的了。

又比如，一位女青年深夜回家途中，一个满嘴酒气的男人拦住她，并对她动手动脚。这位女青年急中生智地说："要玩就到我家去，家里只有我一个人。"

色迷心窍的男人信以为真，然而就在这一刹那间女青年突然向迎面走来的巡警跑去，并指着身后喊道："他是流氓。"巡警立即将惊慌欲逃的劫匪扭送到巡警大队。

厚黑学看来，这位女青年的作法，明看是"纵"，顺着劫匪的意愿，使其上勾；其实却是"擒"，以达到让巡警将其擒获的目的。

又比如，袁世凯窃取了中华民国临时大总统权力后，每天都在做着皇帝梦。有一天，他正是睡觉时，一位侍婢正好端来参汤，准备供袁世凯醒后进补，谁知不小心将玉碗打碎了。婢女自知大祸临头，吓得脸色苍白。因为这只玉碗是袁世凯在朝鲜王宫获得的宝贝。过去慈禧太后他都不愿用来孝敬，现在被自己打碎了，这一定是死罪难逃了。正当这时，袁世凯醒了，他一看见玉碗被打得粉碎，气得脸色发紫。这时，已经冷静下来的侍婢想反正是福不是祸，是祸躲不过，于是跪倒哭诉道："不是小人之过，实在是有下情不敢上达。"

袁世凯骂道："有什么话，快说。"

侍婢说："小人端参汤进来，看见床上躺的不是大总统。"

"混账东西！床上不是我，是谁?"袁世凯以为侍婢已经被吓糊涂了。

侍婢接着说："床上……床上……床上躺着的是一条五爪大金龙!"

袁世凯听她如此一说，以为自己是真龙转世，登上梦寐以求的皇帝宝座，看来顺理成章了，想到这里，顿时一股喜流从心中涌起，怒气全消了，情不自禁地拿出一叠钞票为婢女压惊。

在厚黑学看来，这个婢女正是看透了袁世凯想当皇帝的心思，并顺着他的思路进行哄骗，才使她的慌言一矢中的，在生

死存亡关头，不仅免了杀身之罪，还得了大笔的奖赏。可见，在厚话黑说中，摸清对方思维脉络的重要性。

◎ 利用好思维上的“误区”

厚黑学认为，除了顺着对方的思路来哄编之外，还可以有意地利用对方思维上的“误区”，牵着对方的鼻子，使其糊里糊涂地上了你的当。比如，将对方视为业已接受了我们的观点，在这个前提之下，向对方提出几种选择，任其自由选择。这样的话，对方可能不及多想，就接受了你的大前提，不知不觉地同意了你的意见，这就是一种思维上的“误区”。

例如，在为顾客提供商品服务的商场里，服务员常常是这样说：“先生，您喜欢黄色的那一件，还是喜欢蓝色的那一件呢?”

“小姐，您看这两种护肤霜都是获奖新产品，不知您更喜欢哪一种?”

“太太，您看什么时候给您送货最恰当？是今天下午，还是明天上午呢?”

某保险公司的推销员汪先生，有一次访问一位刘老板，以劝其投保。知道汪先生的来意后，刘老板说：“保险是很好的，只要我的储蓄期满即可投保，10 万、20 万是没问题的。”其实，刘老板是虚晃一枪，准备溜之大吉。

汪先生明白了刘老板的用意，于是采取迂回战术，顺藤摸瓜，毫不放松地问道：“刘先生的储蓄什么时候到期?”

刘老板说：“明年 2 月。”

说话时为 3 月，还有差不多一年的时间，于是汪先生说：“虽说好像还有好几个月，那也是一眨眼的功夫，很快就会到期的。我们相信，到时您一定会投保的。”

汪先生的话给对刘老板一颗定心丸，使之心情放松。然后两个开始闲谈，很是投机。汪先生不失机会地问：“刘先生，既然明年 2 月才能投保，我们不妨现在就开始准备，反正光阴

似箭，很快就会过去了。”

说完，拿出投保申请书来，一边读着刘先生的名片，一边把刘先生的大名、地址一一填入。刘先生虽然一度想制止，但汪不停笔，还说：“反正是明年的事，现在写写又何妨。”

汪先生又问：“刘先生，您的身份证可借我抄一下号码吗？反正是早晚都得办的事。”刘先生无奈，掏出身份证交给他。

汪先生又说：“刘先生，保险您喜欢按月缴呢，还是按季度缴？”

刘老板想了一下说：“按季缴比较好。”

汪先生在申请书上填好后，又问道：“那么受益人该怎样填写呢？除了您本人外，要指定公子，还是太太？”

刘老板说：“太太。”

剩下是保险金额的问题了，汪又试探性地问道：“刘先生方才好像讲的是20万。”并作出填写的样子，但这时千万要注意，没等到对方明确答复时，绝不能想当然地填写，那样就要弄巧成拙了。

刘老板见状，马上说：“不，不，不，不能那么多。”

汪先生说：“以李先生的财力，本可投保100万……现在只照您的意思20万……”

刘老板说：“二万好了。”

汪先生填好后，对刘老板说：“3个月后我们派人到府上收第二季度的保险金。”

刘老板说：“嗅！那不是今天就要交第一次的吗？”

汪先生说：“是的。”

到了这个地步，刘老板早忘了明年投保的事，当即缴了保金，汪先生开好收据，互道再见。

在厚话黑说看来，聪明的汪先生，就是利用对方思维上的“误区”，一步一步地把刘老板由明年拉回到今天成交，把一件没影的生意谈成了。由此可见，在软话哄着说中如果利用好了对方的思维的“误区”，可以在改变对方意志过程中，把不可能变成可能。

◎ 不让对方摸清你的底牌

为达到厚话黑说的目的，在运用软话哄着说时，还有一个重要的问题，就是不能让对方摸清你的底牌，这样你的一切表演才有感染力，你的说法才有说服力。

例如，于经理是一位40开外的单身女人，因其性格非常强悍。一次，她开会刚回来，就听说业务员小周让人给骗了，忙叫来问其所以。

小周讲，前些日子，某公司来单位购货，对方在签名的同时，故意把账号尾数的“0”号写成“9”，等到托收承付时，对方银行以这个理由给拒了回来。

“合同章上不是也刻着账号吗？为什么不核对一下？”于经理发火了。

“可是对方在签章时，水墨沾得多了，模模糊糊，看不清楚。”小周说。

“这就完了？”于经理问。

“我用电话联系过，他们说没接到银行的托收单，现在已经把钱用在其他生意上了。”小周说。

于经理想了想，看来又得自己出马了。于是，小周领着子经理在一处僻静的小巷里找到了这家公司。进门后，于经理大大咧咧地坐在了椅子上。小周应付完毕，对方的一个中年人才介绍说：“这是我们宋老总。”

只见这位宋老总很有城府地略微点了一下头，示意什么事可以跟他讲。于经理心想，这个人最多也不过30岁，也敢称老。

“行啊，你的弟兄竟骗到老娘头上来了。”于经理一句话，撕去了文明的外衣。“老娘们儿搞公关，而且还居领导之位，一定有她过人的一面”，宋老总心想。

“这是正常业务，怎么能叫骗？谁让你们办托收不及时，款总不能等着你们吧？”宋老总说。

“你最好把话收回去，别他妈的跟我玩这种把戏，当心砸

了自己的铺子。”于经理很是泼辣根本没拿他当回事。

“我现在没钱，你打官司去吧。”宋老总冷冷地说。

“嘿，真有你的，知道老娘干事从来不打官司。”于经理说。

宋老总不再吱声，于经理对小周说：“走，去银行查他的账。”

“咱们先去吃午饭，有事回来好商量。”宋老总知道，现在的人，手眼通天有的是，谁知于经理是龙还是虫。

这位于经理的酒量很大，宋老总原以为把她灌醉之后套出实底，没想到几两白干下肚之后，自己先说了实话。

原来，宋老总的公司只有两个人，招聘业务员时讲定，每一批货发货款的10%给业务员，然后解聘，由他们承担责任并处理债务关系，只欠不还，再用这笔钱投资热门生意。

“反正都是公家的事，何必这么认真。我把货款总额的10%给你个人，算是兄弟我的一点心意。”宋老总说。

“我这个人，缺德，缺夫，什么都缺，就是不缺钱。正因为是公家事，所以你必须一分不少地即刻给我。要是我自己的事，这几个小钱儿对一个农民可能够活一辈子的，我却还没放在眼里，不够我一年利息的。”于经理说。

宋老总心想，20来万元竟不够她一年的利息，那么她至少要有几百万元。

“你哪儿来这么多钱?”宋老总脱口而出。

“挣来的呗，我家有两个工厂一个大酒店，每年利润的一半，得花在银行、工商、税务身上，也好，交了朋友了。”其实她家里什么都没有。

宋老总感到这个女强人惹不起，于是乖乖地给于经理他们办了手续。

在厚黑学看来，正是由于于经理巧妙的掩盖了自己的真实情况，使宋老总始终没有摸到自己的底，无法判断出她所说的是真是假，在患得患失、不敢冒险的心态下，不得不乖乖就范。

■ 厚话黑说十五：勾起心底欲望

在物质利益面前，情感是苍白的，必须在注重情感攻势的同时，用物质利益刺激起对方的欲望，这才是使人改变意志的真正动力。

厚黑学认为，人都是在为自己的利益忙碌着，“天下熙熙，皆为利来，天下攘攘，皆为利往”，厚黑之士之所以千方

百计地“软话哄着说”，不也是为了达到自己厚话黑说的目的吗！说到底还是为了自己的利益。因此，如果仅仅采用“情感攻势”来打动对方就不够了。在物质利益面前，情感显得非常苍白无力。在发动情感攻势的同时，必须以物质刺激相配合，用物质利益刺激起对方的欲望，吊起对方的胃口，使对方自己说服自己，改变自己的意志，这才是最终从根本上解决问题的办法。

◎ 让人清楚地意识到自己的“好处”

厚黑学认为，在软话哄着说中，所要吊起的“胃口”，就是对方的欲望，能引起对方欲望的只有利益。因此，打算通过“吊胃口”方式改变对方的意志，就必须使对方清楚地意识到自己能得到那些利益，这是软话哄着说的一个基本原则。如果不能让对方清楚地意识到，或是事后才意识到“好处所在”，那是于事无补的。

例如：一位经营家庭用品的商人，就非常善解人意，他总能成功地运用第一句话来吸引顾客的注意：“我能向您介绍一下怎样才能减轻家务劳动吗?”这句话一下子抓住女主顾的心理：被繁琐的家务劳动搞得十分伤脑筋，而且又无计可施。这时听说有方法可减轻家务劳动，当然会产生共鸣，吸引她的注意力。然后，这商人便向她介绍商品的功能和使用方法，结果使顾客有相见恨晚的感觉。

如果这位商人一开口就问对方：“我能向您们推销一部洗衣机吗?”或者“我能给你们介绍一下我厂的新产品吸尘器吗?”其效果远远比不上前面的说法。

在厚黑学看来，现今世界上，人们对与自己有关的事特别注意，特别敏感，而与那些与己无关的事，往往会“事不关己，高高挂起”。要改变对方的意志更是如此，如果在开说话时讲出事情好处来，就会给人一种“同意了你的想法，对我

也是有好处”的感觉，这种利己利人的事，有谁情愿去拒绝呢？于是，自然同意了你的看法。

例如，一个偏僻的小山村，经济发展缓慢，眼看着四周以前还不如自己的村子修起了公路，做生意的便多了起来，村民的钱袋也一天天鼓起来，因此村民要求修路的呼声越来越高。

可是村长老冯犯难了，要修路，谈何容易？少说也不得十万八万的？没钱可怎么办？穷乡僻壤的村民出得起钱吗？想来想去，老冯忽然想到了村子里的几个企业。

这一天，老冯来到村里最大的企业——电机制造厂的老板老杨的家里。

“老杨呀！”老冯笑着说，“俗话说得好哇！要想富，先修路。”

老杨刚听罢这话，便把对方的来意猜得八九不离十，显得不很耐烦，但是老冯仍然不厌其烦地游说道：“我的意思，你也知道，但是你也得想一想，路修好了，对你的厂子也有很大好处呀！”

“修不修路，跟我们厂有什么关系？”老杨显得不耐烦了。

“话可不能那样说。前几天的事你不记得了……”

原来，几天前，有几个外地的老客户来村里拉货。可偏偏那几天天公不作美，大雨下了整整一天一夜，山路泥泞不堪，耽误了时日，后来听说县城也有一家电机厂，于是就和那家厂子谈成了生意，老杨因此失去了一个重要的老客户。事后，老杨痛心疾首，几十万元的生意泡了汤。

想到这里，老杨连声叹气说：“应该修路啊！可是兑钱也不是我一个人的事呀！”

老冯见有了戏，便不慌不忙道：“知道现在办企业也不容易，所以我也没打算让你多凑。修路大概共需要二十万元钱，你出五分之一，剩下的我想方设法凑齐，怎么样？”

见老杨还有点犹豫，老冯不失时机地说：

“我想着，拿三万块钱修路，招揽更多的客户，赚更大的

钱，比死守着钱一次就失去一笔几十万元的生意要划算得多！”

老杨终于想通了。就这样，村长又用同样的办法说服了村里其他几个企业的老板，村民没凑一分钱就修了一条公路。

在厚黑学看来，村长老冯正是使人感到，对方的想法其实对自己有利，进而才改变了想法的，这正是“吊胃口”的作用所在。

某青年在某所高校工作，担任某院系辅导员。所辅导的班级的几个干部，由于耽误了不少学习时间，他们一个个苦不堪言。二年级刚一开学，一些干部就纷纷找这位青年教师，提出辞职。更让他难堪的是班长竟然也要“解甲归田”。

青年教师明白，要辞去几个干部容易，可再要找合适的班干部，再要稳定大局，可就难了。于是，他把要辞职的干部召集起来，问他们是不是觉得工作太多，耽误了学习时间。

班干部们一个个低头不语，其中一个胆大点儿的站了起来说：“我觉得当了一年干部了，干得不少，觉得很累，也耽误了不少学习时间。现在回过头来想想，一年来，我究竟得到了什么呢？学习成绩落下了一大截，奖学金也没评上……”

其他的班干部都默默地点头，“的确”，这位教师顿了顿说，“你们辛苦了，你们为学校做了不少工作，牺牲了一些宝贵的时间。学校能为你们做的，却很少。学校将来，只能给你们安排一些比较好的工作，保送你们就读研究生。”

学生干部们听到这里，都抬起了头。很显然，他们已被老师的话感染了。

“还有一件事，是鲜为人知的。”青年教师接着说：“我们系，在深圳市有一个学生会组织，将来要推荐几名班干部到那里工作，你们可要把握好机会！”

听到这里，班干部们都不禁为之心动。青年教师不失时机地继续说：“作为班干部，眼光一定要长远。鱼与熊掌不可兼得，我们是耽误了一点儿学习时间，可反过来想想，你没有发

觉自己也在一直进步吗？在为人处世方面，在协调人际关系方面，在组织能力方面，都有不同程度的提高吗？有些可能是你们没有感觉到，可是我看到了。我看在眼里，记在心里。你们都是我们系的出类拔萃的人，其中有人是我着意培养的将来的学生会主席。”

说罢看了看大家，又接着说：“万事不可强求，我绝不会强求你们。但我想，你们在向我提出辞职之前，可能因为一时冲动而没有能考虑清楚。你们先回去吧，考虑清楚再对我说。”

结果可想而知，班干部们没有一个要辞职的，他们反而都写了一份工作总结报告交给了青年教师。

在厚话黑说看来，这位青年教师的确有哄骗大家的成分，但是他的目的达到了。面且他聪明之处在于，对于当班干部的“好处”并不是大肆宣扬，而是点到为止，这就更增加了其真实性，更吊足了大家的胃口，同时也为这些要辞职的班干留下了退路，反之，如果那位教师先是大肆宣扬一番“好处”，然后说：“到底干不干？不干走人！”说不定学生干部们会跟他一场唇枪舌剑呢！可能不仅厚话黑说的效果达不到，反而会使自己下不来台。

◎ 顺理成章地切入对方感兴趣的话题

厚黑学认为，在软话哄着说的过程中，首先必须激发起对方对你的说法的兴趣，只有对方接纳了你的观点，才有可能改变自己原来的想法，但这个过程一般是很艰难的。因此与对方刚一接触，你可能会与他谈一些无关的事情，特别是与那些有点熟悉的朋友交谈，总是先要闲聊一阵，目的是让对方对你产生亲切感和信任感。但是无论你的准备工作做得多长，最后都得进入正题的。因此，如何切入对方感兴趣的话题，就成了能否“吊起对方的胃口”的一个关键。

首先，要以自然、轻松、适时的方式入题。将闲话拉近正题，应该顺理成章，自然顺畅，绝不能生硬拉扯。比如，一位推销空调器的可先扯一下天气变化，然后说："今年的天气真热，如果您这办公室里安上空调器，将会过上一个清凉的夏天……"这种自然得体的方式入题，很容易引起对方的兴趣。同时，切入方式如果轻松愉快，无拘无束，不会无形中使对方产生一种压迫感，这种氛围中非常有利于使对方接受你的意见。此外，要把握好时机，一般在对方对你产生好感，乐意或愿意与你交谈时，切入正题。若入题太早，对方还未对你产生好感，那么对你想要"推销"给他的观点会本能地产生抵触；若入题太晚，说明开场白时间太长，会使对方不耐烦，进而对你的说辞失去兴趣。

其次，可以用关心对方的方式入题。关心对方，容易引起他的好感，从而使其关心你的意见。"老张，天气转冷了，据预报今年冬天气温低于往年，您身体欠佳，我看应该买件羽绒服，这种冬装既暖和又美观，而且耐穿…"这种关心，很容易使对方对你产生好感，进而拉近彼此距离。比如，香港九龙有一间美容院，生意兴隆，究其原因，店主有一绝招，就是每月都买回各种报纸、杂志，规定店员每日早晨未开始工作前，必须阅读这些报纸和杂志，从而使店员们获得最新鲜的谈话资料，在工作之时，就能很好地与顾客聊天，博得顾客的欢心。因此，厚话黑说认为，谈论对方关心的话题，总能引起他们的兴趣，尤其是要接近陌生人，就更需要寻找对方感兴趣的或熟悉的话题，有了一个共同谈论的话题，才能使双方亲近起来，由陌生变为熟悉，进而对你的意见产生兴趣，这样再来改变他的意志就不难了。

第三，可以运用赞美的方式入题。厚黑学认为，一个人的心情在交往过程中影响巨大，好的心情会使一些本来难以处理的事情变得顺利。那么，在厚话黑说时，就要运用赞美，使对方的心情好起来，并对你谈的话题感兴趣。例如，一家公司刚

刚开发出一种新型油漆，虽然广告费用了不少，但收效甚微。这种新油漆色泽柔和，不易剥落，防水性能好，不褪色等等，具有很多优点。这家公司的一位销售人员郭某来到本市最大的家具公司——光华家具公司，找到他们的总经理："我听说，贵公司的家具质量相当好，特地来拜访一下。久仰您的大名，您又是本市十大杰出企业家之一，您经过这么短的时间，就取得了这么辉煌的成就，你的才干肯定了不起?"总经理就向他介绍本公司的产品特点，并在交谈中谈到他从一个贩卖家具的小贩，走向生产家具的大公司的历程，还领他参观了他的工厂，在上漆车间里，总经理拉出几件家具，向郭某炫耀那是他亲自上的漆，郭某顺手将喝的饮料倒了一点在家具上，又用一把螺丝刀轻轻敲打，总经理很快制止了他的行为，还没等总经理开口，郭某发话了："这些家具造型、样式是一流的，但这漆的防水性不好，色泽不柔和，并且易剥落，影响了家具的质量，不知对不对?"总经理连连点头称是。于是，郭某从包里掏出了一块六面都刷了漆的木块，只见它泡在一个方形的瓶子里，一个小时后，木板没有膨胀，说明漆的防水性好，用工具敲打，漆不脱落，放到火上烤，漆不褪色。于是这家公司很快就成了这家油漆公司的大客户。在厚黑学看来，郭某的成功说服，正是建立在对这家公司的产品和总经理的奋斗历程的赞美之上的。

第四，可以用请教的方式入题。虚心向对方请教，既尊重了对方，又很自然地引出自己想说的话，这样的入题是非常巧妙的。"周小姐，看您的外表就知道您很善于保养，可见您是化妆品知识方面的专家。有关这几种化妆品的使用方法，请您当面指教……"请教的方式多种多样，一般是请教对方熟悉的事物，请教问题时要特别小心，设计的问题要既能探出对方的心理需要，引起话题，又不能引起反感。如：看见一位顾客正挑选洗衣机，可以问："请问您是放在哪个位置?"看见对方正挑选厨房用具，可以问："您的厨房大小如何?"看见对

方挑选服装时，可以问："您是自己穿？还是送人？"这种围绕对方心理需求请教的话题，极易激发起对方的兴趣，这类话题可是称为"万无一失"的话题。即使对方不感兴趣，也不会反感，反而传达出自己的一份关心。

第五，可以从对方感兴趣的地方入题。厚黑学认为，双方在交谈中对感兴趣的话题，都表现出一种情绪上的兴奋。因此，要抓住使对方产生兴奋的只言片语，及时重复和反问，或者主动阐述，进一步激起对方的兴趣。比如，有位中国小姐，向美国一家公司介绍一批手绘中国的山水画丝绸领带，对方经理一见这种领带，便惊奇地说道：

"画！画！中国画！"

"这是唐代的敦煌壁画，手工绘制的。"这位小姐看出了对方的兴奋点，马上补充道。

"唐代？我喜欢那个年代！"

这位自以为对中国非常了解的经理，滔滔不绝地讲起了盛唐的辉煌……

"您很熟悉中国历史啊！"这位中国小姐不失时机地插话。这引起了经理更大的兴趣，就主动邀请她参观他书房陈列的中国历代名画及中国古董。并兴致盎然地谈到他花近千万美元购进一幅中国宋代名画，及他父亲做过东亚外交官等等。正当他谈兴达到高潮时，中国小姐水到渠成地将话题引入正题。

因此，厚话黑说强调，在对方兴奋点上恰当提问、介绍，强化他的兴奋点，能达到引出谈兴的目的，为软话哄着说开好局。

◎ 一定要把"最闪光"的部分突出出来

厚黑学认为，人好题、开好局只是"勾起对方欲望"的前提，在此基础上还必须把"最闪光"的部分突出出来，来诱惑对方，激发起对方的兴趣，真正达到"吊其胃口"的目

的。

首先，用具体利益打动对方。要想刺激起对方的欲望，就必须巧妙地描绘出一种美好的前景，或者说如果对方接受了自己的意见，将获取一系列具体的利益，并从中得到乐趣。“请好好想一想，使用这种新机器，您可以从繁重的家务劳动中解放出来，就会有更多的时间携带您的小孩外出散步，或者有更多的时间与您的丈夫促膝谈心。”“不管何时何地，不管在室内还是在室外，不管走路还是坐车，您都可以当场把您说的话录下来。”“当您想到，从现在起，您再也用不着迈出商店的大门就可以把一张张通知印出来时，您不感到高兴吗？有了自己的复印机，您就可以自己复印信函，在价格表整理好的当天就可以印出来，还可以当天发出去。您只需花几元钱的工本费就可以向顾客印发一些广告，既可以加强您与顾客的联系，又可以减轻员工的劳动强度。这样一来，就再也用不着花费很多时间和辛勤的劳动来打印这些通知和价格表了。我们为什么不马上开始复印您的新年供货目录呢？”“既然您的两个孩子都在上钢琴课，我想他们的音乐水平一定在不断地提高，鉴于这种情况，您一定觉得很有必要把钢琴的音调调得纯正吧？眼看圣诞节就要到了，您和家人及朋友们一定想欣赏一下即将举行的音乐晚会吧？您家里不是还有两位很有前途的钢琴演奏家吗？”

在厚话黑说看来，在描绘美好的前景时，越具体越有效，越可能激发起对方的兴趣。

其次，用实际的效果打动对方。厚黑学认为，吊对方胃口时，不能故弄玄虚，必须讲究实效，应在最短的时间内使对方明白你的观点的好处在那里，从而激发起对方的兴趣。这就要求口才出色的厚话黑说者，一定要善于安排阐发观点的顺序。科学合理，起伏有致的阐述不但表明你言语的逻辑，而且还反映出你头脑的清晰。“这种酱油瓶最大优点是，倒完瓶内酱油后，瓶口不会有残余液体，非常卫生。本厂曾选择 1000 个用

户进行实验，经过1年的试用，反映甚佳。据我们所知，目前在市场上没有同类产品。相信我们的前景相当可观，定能给您带来很大效益。”

在厚话黑说看来，通过安排讲述的顺序，层次分明，条理清楚，有理有据，逻辑性强，很容易让对方对你的观点产生兴趣。

第三，用符合内心需要打动对方。例如，一位电子产品推销员与顾客进行了这样一番对话：

推销员对一位中年顾客说：“您孩子快上中学了吧？”

顾客愣了一下说：“对呀。”

推销员又说：“中学是最需要开启智力的时候，我这儿有一些新游戏软盘，对您孩子的智力提高一定有益。”

顾客回答道：“我们不需要什么游戏软盘，都快上中学了，谁还让他玩这些破玩意儿。”

推销员说：“我的这个游戏卡是专门为中学生设计的，这是数学、英语结合在一块儿的智力游戏，绝不是一般的游戏卡。”

见到顾客开始犹豫，推销员接着说：“现在是一个知识爆炸的时代，不再像我们以前那样一味从书本上学知识了。现代的知识是要通过现代的方式学的。您不要固执地以为游戏卡是害孩子的，游戏卡现在已经成了孩子的重要学习工具了。”

推销员从包里取出一张磁卡递给顾客，说：“这就是新式的游戏卡，来，咱们试一下。”

果然，顾客被吸引住了。推销员趁热打铁：“现在的孩子真幸福，一生下来就处在一个良好的环境中，家长们为了孩子的全面发展，往往在所不惜。我去过的好几家都买了这种游戏卡，家长们都很高兴能有这样有助于孩子的产品，还希望以后有更多的系列产品呢！”

顾客已明显地动了购买心，推销员又说：“这种游戏卡是给孩子的最佳礼物！孩子一定会高兴的！”结果是，这位中年

人心甘情愿地购买了几张游戏软盘。

在厚话黑说看来，这位中年人本来对购买这种游戏软盘是非常排拒的，只是由于推销员的说辞说中了他内心的需要，才使他改变了自己的看法。

第四，善用形象生动的比喻打动对方。例如，一个卖燃气热水器的售货员是这样来说明热水器的打火装置："您把左边这个旋钮往逆时针方向用力一扭，只听得'咔嚓'一声，里面一只小打火机就被打着了。"用打火机来比喻点火器，即形象又贴切，并节省了许多机械术语。用比喻可以让对方将原有经验和新经验联系起来，从而减少并消除对你的创意的恐惧，从而对你的想法产生兴趣。因为人们对应用自己原有经验都达不到的领域不感兴趣，这种思维惯性往往是接受新想法的最大阻碍。因此，厚黑学认为，不要硬去改变对方，应该顺着对方的思维方式去说服对方，这时，活用比喻就会产生非常奇妙的效果。"冬天皮肤易干燥，化妆时需用多种护肤品，就如同我们穿衣，衬衣、毛衣、大衣，层层裹起来，起保暖的作用，化妆也一样，采用多种护肤品，能起到保持面部皮肤水分的效果。"可能你是一位对大量使用化妆品很反感的人，而对方用你熟悉不过的冬天穿衣保暖来比喻化妆，就很可能使你改变了过去的想法。

◎ 在不断激发之下巩固对方的"兴奋点"

厚黑学认为，对方的兴趣激发起来，并不一定意味着其已经改变了自己的意志或意见，这时必须不断地激发，以巩固对方的"兴奋点"，最终促成其改变想法。

首先，不断用得到利益与付出代价的比较，来巩固"兴奋点"。"购买这样一台便携式录音机不但方便实用，而且经济实惠。您的时间多么宝贵！您一月的薪水是1200元，我想那是起码的数目，对吧？假如这台录音机每天只为您节省五分

钟的工作时间，加起来，一个月就为您节省 10 多元，一年就是 100 多元。这还没有把成本费算进去。况且只算了您一人节省的时间。您的三位同事也可以使用这台录音机。假定他们每个人节省的时间仅仅是您的一半，那么他们每人每年至少可以节省 50 多元。另外，您可以更加合理地使用您的秘书；您的速记打字员再也不必把时间花在整理断断续续的口授稿上。使用这台录音机，只要一年多的时间，仅用节省下来的费用就足以赚回购买机器的费用，而且仅仅是假定您每天只节省五分钟的工作时间。”本来就已经对此产生了兴趣，再听对方如此一说，你恐怕只有乖乖地掏钱了。

其次，不断用最终将得到的好处和利益，来巩固“兴奋点”。厚黑学认为，双方是最初接触时，在未弄清对方能带给他什么好处之前都存在某种戒心。要消除对方的顾虑，激起他的兴趣，就必须想法让对方明白你到底能带给他什么好处，能为他做些什么事情，能满足他的哪些需要。因为，在厚黑学看来，人的本性是贪婪的，这就好比一条鱼，为了一丁点食物，可能就会冒失去生命的危险，人也一样。因此，在软话哄着说中，必须不断地用好处和利益来反复强化对方兴趣，直至其改变观点。

第三，不断向对方讲清道理，来巩固“兴奋点”。厚黑学认为，当对方的欲望受到刺激达到一定程度时，就会产生冲动，当冲动足够大的时候，就会改变意志。但是，对方是否最终改变自己的意志是很难预测的，甚至会在马上做出决定的瞬间变得犹豫起来。因此，必须不断向对方讲清道理。在一般情况下，要使对方改变想法，而这想法是一个长期以来对方一直坚信的，仅仅靠刺激其欲望是远远不够的。如果已经成功地刺激了起了对方的兴趣，就应该把这一工作继续向前推进一步，让其相信他最终改变想法是理性的，而不是一时冲动，这就要求，在吊起对方的胃口之后，一定要尽量地讲清道理，以理服人。如果对方的决定关系重大，如关系到他人或整个公司的前

途，这种合理性就显得尤其重要。因为，他要向他的上司或公司证明他的决定是正确的。在这种情况下，如果能够用讲道理的方式向其证明，他的这种改变一定会达到所期望的效果，那么他的兴趣就会增加。“如果作出这个决定，别人会怎样看待我呢?”他们会经常向自己提出这样的问题，厚话黑说者必须考虑到这一点，除了从情感上刺激其兴趣以外，还应该从理智上刺激其欲望，使他相信，他的决定不仅在情感上是合理的，在理智上也是正确的，这样他就会心甘情愿地改变自己原来的想法。

第四，及时让对方尝到“甜头”，来巩固“兴奋点”。正如前面所说的人是贪婪的。因此，必需满足对方改变想法后，希望能得到点什么的心理，因此，应及时为对方多提供给一点实际的好处，就能满足其受尊敬的心理和不吃亏的感觉。比如，营业员常说的，“多拿个袋子，结实点”，“零头就算了，不用给了”等等，都会使对方产生好感。

第五，多用赞誉之辞，来巩固“兴奋点”。“啊，您的房间布置得真好，光线柔和，色调明快，使人赏心悦目，如果再铺上地毯，那将是锦上添花……”“您很有眼力，这个外形很高雅。”“这个功能是首先要考虑的，您很在行。”“时间就是金钱，您的需要具有时代感。”这些话都可以使已经激发起来的兴趣不断得到强化。运用赞誉之辞一个重要问题就是要抓住对方的心理。例如：一位商场的服务员，针对老年人的求实心理赞美道：“现在一些年轻人手里的钱来得容易，只顾赶新潮，一见时髦玩艺，也不管是真是假，实用与否，掏钱就买。像您这样的老前辈，讲究价廉物美，优质耐用，这才是真有眼光哩!”对方听了能不高兴吗?

■ 厚话黑说十六：乘热乎做买卖

常言说：“机不可失，失不再来。”改变自己的意志和想法，往往是非常痛苦和艰难的，必须在对方犹豫不决时，抓住机会，促成思想转变，否则就会前功尽弃。

常言说：“机不可失，失不再来。”改变自己的意志和想法，往往是非常痛苦和艰难的，必须在对方犹豫不决时，抓住机会，促成思想转变，否则就会前功尽弃。

在厚话黑说看来，使对方改变自己的意志，是每一个说服者追求的目标。但是从吊起对方的“胃口”，到真正接受你的意见还有一个过程，这个过程还不是自然就能实现的。就好比是将顾客的购买欲望转变成真正的购买行为，达成交易对推销者意味着成功与报酬，购买者却意味着占有和代价。因而通常情况下，不是一有了购买欲望立即就产生购买行为，尤其是代

价较大时。同样，厚话黑说者的说服活动的最后阶段，在吊起了对方胃口之后，应掌握主动，促进对方思想的转变，这是厚话黑说必需具备的一种技能，也就是在对方犹豫不决、反复权衡得失的情况下，应抓住时机，在倾向于自己观点一方的天平上增加砝码，来推动说服活动的走完最后路程。

◎ 准确判明对方心理的微妙变化

厚黑学认为，要想抓住机会，促成对方思想转变，必须能够发现对方心理的微妙变化，否则抓住机会就无从谈起了。因此，厚话黑说者必须会观察对方。当然，对方也在观察你。对观察的作用不能小看，它能帮助你确定对待每一个对象的不同方法，它能把你通过观察获取的大量信息迅速反馈到大脑，这样，才能更好地判明对方的心理变化，以达到“软话哄着说”的目的。

首先，应注意察言观色。对对方的观察要贯穿于整个厚话黑说过程的始终。可以通过对方关心的话题来判断他的兴趣所在，可以通过对方的面部表情来揣测他的内心活动，也可以通过对方对你的观点的表态确定他的内心动机。通过观察就可以知道一个人究竟是想和你随便聊聊，还是有求于你？对于你的观点，他是在认真倾听，还是心不在焉？他的心情是烦躁不安的，还是异常兴奋的？是需要向他进一步提供有关信息，还是劝他当机立断定下决心？

你的眼神要始终与对方保持接触，使心灵的这扇窗户大开。这样，你肯定会找出攻破对方内心“堡垒”的途径。表情和态度属于无声语言，你可以通过细心观察，捕捉到对方表情态度变化，这是很有意思的。例如，对方对你的态度从开始的冷漠和戒备神态，转化为随和、亲切的神态，表明了他对于你的说辞已经有了兴趣，表达了愿意进一步交流的意向。

厚黑学认为，当你与对方开始打交道之前，你所行事的全

部依据是对方的表情，一个人的全部心理活动都可以从他的脸部表情上表现出来，精明的厚话黑说者会依据对方表现出来的复杂表情来判断对方对于自己话语的反应，并积极主动地采取相应的措施把握有利时机，促成对方接受自己的意见。

人与动物最大的不同是动物的喜怒哀乐表现得非常直接，而人的行为表现往往是曲折的，甚至是相反的。不过，即使人的内心活动再复杂，再令人感到迷惑不解，也会这样那样地露出蛛丝马迹，绝对看不透的人在世界上是不存在的。我们可以用眼睛来观察对方表情的变化、身体的一举一动，用耳朵来倾听对方的语调、声音的变化及诉说真实内容，用大脑来分析揣摩对方的内心活动。

在软话哄着说的过程中，对方的表情由怀疑而沉思，逐渐变成明朗、轻松的表情，同时眼神由思考、疑问转变成为肯定、明亮时，大体上说明他经过询问、内心盘算，做出决策的心理活动过程，这就是你抓住机会、促进对方思想转变的有利时机。

此外，随着交谈的深入，当对方主动提出安排你住宿、饮食等生活问题，介绍具体相关的其它人员，并约定继续交谈时间等问题时，其动作行为可能由静态转化为动态，如起立、做出放松动作等，或者是由动态转化为静态，如从为你倒水等到回归主座，都可以视为对方发出的已经接纳了你的信号，这也是你应该抓住的时机。例如：某位登门拜访者到对方那里，见到他仍埋头于工作，或者是在与对方交谈时间过长，发现对方不时瞄一眼手表，以及对方不经意地摸摸口袋，像是寻找什么，这些反应都说明对方的所有神情表现都传递着一些信息，即对方时间很紧，没有更多的时间来接待你。

厚黑学认为，厚话黑说者，时刻都注意着对方的语言、表情态度以及对方的动作，然后将三方面的信息综合起来加以观察分析，并且判断对方心理的微妙变化。如果确认了对方接受你的观点的意向已经非常强烈，就可以立即抓住机会，促成其

思想的转化。如果一时无法准确地把握，可以进一步采用试探性提问法。

其次，可以通过交谈进行试探。这里主要应留意以下三个方面：

一是要留意对方的兴趣和欲望。对方对你的观点的兴趣的高低，直接影响着说服工作的成败。对对方兴趣和欲望掌握得好，可以抓住时机，促使对方下定决心，抛弃原来的想法。反之，若对对方的兴趣和欲望掌握不当，就容易导致软话哄着说的所有努力全部白费。如果当对方对你的某些主要观点已经表现出很大兴趣时，你却毫无察觉仍然继续对他大讲特讲，浪费时间，可能这时他的兴趣已经降温了。为了了解对方的兴趣与欲望，厚话黑说者必须仔细观察对方的表情、话语以及对你所提出的一些试探性问题的回答等，从中你就可得知对方对你的观点是否有兴趣及兴趣的高低。因此，厚黑学认为，你必须准备随时提出一些试探性的问题，用以试探对方的反应，以便随时掌握对方，做到自己心中有数。

二是要留意对方的逆反心理。逆反心理是人们的自我意愿得不到实现、尊重或是自尊心未能满足的一种情绪表现。任何人都有逆反心理，特别是在被迫接受对方的观点，改变自己的意志时，有时越不容易得到的东西，对方越想得到，这种心理活动通常情况下都会在对方脸部表情和行为上体现出来。厚话黑说者应轻松自如地利用好对方的逆反的心理，创造一种气氛，激发起对方改变自己意志的主动愿望。“你看这两座房子怎么样？现在甲房子已经在前两天被人看中了，要我替他留着，因此你还是看看乙房子吧，其实它也不错。”在厚黑学看来，明知对方当然两座房子都要看，可是，这番话一定会在对方心中留下了深刻的印象，产生了一种“甲房子被人看中，肯定比乙房子好”的想法。这样，就很圆满地设下一圈套，把自己的想让对方接受甲房子的思想，进入到了对方的头脑中，结果这个人可能偏要买甲房子。过了几天，你就可以假装

高兴地对他说："你真是幸运，以前订甲房子的人由于银根紧，只好先不买房了，于是我把这所房子留给了你。"在厚黑学看来，厚话黑说者可以接触到的人性格、习性、爱好各异，通常情况下，只要采用察言观色，投石问路，其中遇到对方的逆反心理，也大可不必为此忧虑，更不能惧怕，而应该充分利用好这种逆反心理，正话反说，让对方接受你的意见。

三是要留意对方的疑心。厚黑学认为，你在当说客时，对方通常先入为主地有一种不信任感，他们宁愿相信自己或者其他人。在对方的心目中，从其他人那里获取的信息，更利于验证你的说法是否属实，以免被人欺骗了。由此可见，对方有了这种怀疑的心理，将会给软话哄着说带来很大的不便，因此厚话黑说者必须努力消除对方这种怀疑心理，尽量让他相信你的话。所以必须应尽量避免现场对方与第三进行交谈，否则，他会对你更不相信。比如，有的人认为你的话可听可不听，不太在意，甚至有的人还以高傲的口气与你讲话，不时与其他人进行评价。诸如此类的因素，对你的说服工作是很不利的，必须想办法集中对方的注意力。如果，对方显出对你一副不在意的样子，这时你就可以向他表明你并不是普通的说客，而是一位此类问题的专家。一般人都愿意听取那些具有权威性的专家的意见，以便从他那得到更多的情况。你就可以迎合这一点，当对方对你的身份相信以后，他就会很认真地与你交谈。

第三，握掌一些与对方打交道的技巧。在厚黑学看来，使对方改变主意，就必须与对方打交道，为此，必须认真学习一些与对方打交道的技巧，这样才能真正抓住机会，促成对方的思想的转变。

一是要控制好与对方交谈的节奏。厚黑学认为，厚话黑说者应弄清楚对方的不同特点如年龄、职业、文化、习惯等。在交谈时，应根据不同的人用不同的节奏和速度，这样你与对方有了一个良好的沟通经历，就为下次登门拜访打下了基础。控制好与对方的交谈节奏这种方法，能使你在说服对方的过程掌

握主动权，控制住对方，让对方随着你的节奏与你交谈，这样往往能收到很好的厚话黑说的效果。比如，当你与一位年龄较大的人交谈时，就应把谈话速度放慢些、节奏缓和些，让对方不感到有种紧迫感和过大的压力感，否则他就接受不了。而与年轻人交谈时，节奏、速度就可快点。在他脑子里面留下一个不拖拉的印象。如果你还像与老年人交谈一样，他就会认为你这个人做事一点也不爽快。

二是要有巧妙地应变能力。厚黑学认为，你在与对方谈及实质性问题时，双方都有可能避开有些不愿意马上回答的问题，你的说服工作是你与对方在交谈，双方试探，再交谈，以及使对方真正接受你的意见，这样一个过程。期间经常会出现一些意外的小问题，扰乱你的说服工作。这时，你就要有较好的临场应变能力，把这个问题处理得恰到好处，面不让说服工作因此而耽搁或失败了。否则，你就会很后悔，一个这么好的机会却因一点点小问题而泡汤了。有时出现的事情并不一定对你的对服工作有害；若能利用它，让它服务于你的软话哄着说，还可能得到意外的收获。厚黑学认为，人们一般都这样认为“人一走茶就冷”，对方只是在说服你接受他的意见才会热情与你谈话，一旦他的目的达到了，事后就不认人。根据这种心理，你就可以这样做：当你正在与一位刚见面的人交谈时，你的一位老朋友过来了，这时你就可以先向刚见面的人说你有点事需先告辞一下，在征得对方同意后便去与老朋友攀谈，这样你就给他留下好的印象。

◎ 紧要之处再“烧一把火”

厚黑学认为，在经过艰苦的说服工作，对方发出了打算接受你的意见的信息，这时，很多人会误以为大局已定，剩下的已经不成问题，于是在精神方面放松了，语言也变得随便起来。这是很危险的，在厚黑学看来，“编筐编篓，全在收口”，

在定下决心的前夕，是对方警惕性最高的时候，他会再次反复衡量这一决定的利和弊，以便形成决断。因此，此时绝不可大意，必须在紧要关头再“烧一把火”，再“加一把劲”。

首先，不能盲目地相信自己对于对方意向的判断，但是，同样也不能等待对方自己慢慢地做出决定，这样做的后果便会把成功的机会丢掉，因此，当对方对你的意见非常感兴趣之时，你就应加大力度，尽快让对方做出决定，改变想法。

其次，已经察觉到对方的思想转变的信号，并不代表对方马上就会做出决定，对方真的做出决定时，表现出来的神态是显然不一样的，因此，厚黑学认为，为了准确掌握机会，就必须不断试探着对方的意图，让对方尽快做出决定。“这车好是好，就是价格贵了点，便宜点如何?”“车身选用锰钢材质做的，外形设计漂亮，高贵耐用。这已是最低价了。”“车圈有点不正。”“我们可以马上调试。”“您急不急？如果不急，马上为您另装一辆。”“那就另装一辆吧。”对方认为车好，就说明前阶段的说服工作有效，但还不意味着他已经做了决定，随着不断的试探，同时也坚定了对方的决心，最后才使对方接受你的意见，买下了自行车。这就是在紧要关头再“烧一把火”的作用。

第三，必要时帮助对方做出选择，定下决心。为此：

一是可以帮对方权衡利弊。不同人对同一目标进行决策时，目的都不太一样，这种目标本身就有利和弊，利与弊势均力敌，致使对方下不了决心。厚话黑说认为，你在帮助对方权衡时，可以突出你认为的利，引导对方往你认为是利的方面选择，也就是说，在帮助对方权衡时，摆出可能带给他的利益和好处，加深他对利的印象，影响他的判断。同时，厚黑学认为，在说服对方时，帮助其权衡利弊，不能只重利，而不提及弊，这样做是不明智的。因为弊是对方也清楚看到的，你不去提及，使人在心里产生对你诚意的怀疑，对说服活动极为不利。因此，在权衡时，先摆出好处，特别是针对对方需要的第

一好处放在最前面，然后依据好处的轻重次序来排列，中间插入弊端，用词轻描淡写，如："当然，它也存在某某的不足"，然后话锋一转，又谈及好处。

二是可以针对性地攻克弱点。厚黑学认为，在说服对方接受自己的意见时，如果阻碍对方下决心的弊端强大，你就应主动提出来，用相对的比较价值论证它，以解除对方的顾虑。"或许您认为这样干风险是高了，但还有比这更高的。如某某措施的风险就更高，但也曾经有成功的案例，因此，在同类方法中，我们的风险是偏低。""您的意见是，我们的报价可能偏高了吗？但是……""您可能认为我的知名度不如某某响亮，但是，……"在这里，用"或许"、"可能"等不肯定的词语，提出弱点时，暗含着一定的否定意思，在对方心里造成的两可的机会，减轻弊端给对方造成的否定影响。在利弊权衡中，减轻了弊的砝码。同时，又用比较的方法说明了"利"大于"弊"。

三是可以巧妙地利用患得患失的心理。厚黑学认为，人的心理有很多种，但有一种却很特别，接受了你的意见但心有风险或吃亏，放弃又觉得可惜。因此，厚话黑话认为，在说服此类人时，应强调如果放弃这种意见之后的损失，从而坚定其改变想法的信心。"这可是热门商品，卖得快，过两天可能要断货。""再犹豫，这次机会就会让别人抢去了。""如果不同意，可就再想找也找不到这么好女孩子。""这是一次极其特殊的情况，不会再有这种机会了。"这些话是在向对方诱导，并介绍自己所说的产品、机会等等的好处，让对方觉得现在不作决定造成的损失，来激发起对方的欲望。在得失比较后，还可以根据对方的心理，参与自己的意见，刺激自尊心，促进对方思想的转变。如：一对外国夫妇对一枚标价 8 万元的翡翠戒指很感兴趣，因价格昂贵，两人正在犹豫，售货员马上激道："某国总统夫人也曾对它爱不释手，只是价钱太贵，没买。"夫人一听，立即买下。

四是在帮助对方定下决心，一定不能太武断，要注意给对方提供选择。“我看您也确实很喜爱这个商品，不如先买一个回去试试。”“这两种型号功能都一样，这一个容量大些，家庭用买这个更实惠。”“当前的我们公司的经营情况就是这样，是否决定合资您再考虑考虑。”这种非常客观的建议，对方非常容易接受。当然还有一类人，他们生性柔弱，无主见，对什么事都拿不定主意，对待这类人，就要多参与意见，在利弊比较时要明确，“如此一来有三利，第一……第二……第三……”

第四，千万不能让对方说“不”。不同人的兴趣不同，因此对你的软话哄着说的满意度，犹如小孩的脸，说变就变。有些人可能刚才还对你的意见非常满意，但是过了一会，就可以突然找借口拒绝你，这无疑是对厚话黑说者是个打击。怎样来处理这类事情呢？是激愤？还是早早鸣金收兵，让其自便？厚话黑说者总是能想法重新让对方“回心转意”。厚黑学认为，你一定要弄清楚对方说“不”的原因，方法自然有许多种。弄清楚对方说不的原因，当然不能直接问：“您为什么不同意？”这种责问语气只能更坚定对方排拒的心理，你应求同存异，针对“同”来弄清对方想法。你一定要看到，对方改变主意一定有他的原因，即使他不接受你的意见，也是人家的权利。厚话黑说者不应带有情绪，更不能指责、破口大骂。这时，更需要你设身处地地表达出你的理解和关切，这样才能建立起长久的关系，树立起自己良好的形象。只有理解对方，才能把准对方的脉搏，用你的理解，在对方心里营造一片绿洲，有理、有据、层次深入地说服、劝诱对方，挽回失败。你可以论证说明，“的确，这个牌子不太响亮，但它的节能功能可以让您尽情享受一整天，而不必担心会用多少电，价格上也比别的牌子便宜，何乐而不为呢？”你也可以用数据事例来证实，“经试验，连续使用 5 万小时无质量问题。”厚黑学告诉我们，对方对你的意见存在偏见，并不可怕，因为，偏见中往往存在

一些明显的漏洞，与事实有一定的差距。在改变看法时，在肯定对方的某些观点，表现出对他理解的基础上，抓住偏见的漏洞，用事实一定可以攻破它。

◎ 用“妙语”解开对方的重重顾虑

厚黑学认为，使对方最终完全接受你的意见，要使他相信你的想法不仅在感情上是合理的，而且在理智上也是正确的，因此，还必须运用语言技巧，打消对方的重重顾虑，使其最后定下决心，完成思想意志的转变。

首先，可以软硬兼施，使对方完全放心。有这样一个故事：有一个小孩赶一辆小马车，这个小孩想让拉车的小马快跑，但小马不愿意干，小孩使用鞭子抽打。但没过多久小马就习惯了鞭打，开始慢慢腾腾地行走，不再加快速度。后来，小孩用长竿挑着一根红萝卜吊在小马前头，不再用鞭子抽打小马。这一下子把小马调动起来，因为它想咬到那根萝卜。这个故事生动说明厚话黑说者所面临的问题，许多说服者只知道用鞭子赶对方以达到目的。他们用可怕的预言吓唬对方，说，如果现在不决定，后果会如何如何。另一些更精明、更老练和更能洞察人性特点的说服者则运用其他技巧，较为巧妙地诱使对方朝着你确定目标前进。例如：“你的轮胎已经很薄了，最近几天就有可能爆胎。你难道不知道那将意味着什么吗？别拿老婆孩子的生命下赌注，快换个新的吧。”“先生，你可能不会遇到什么不幸。当然，即使遇到你也不会恐慌，因为你有办法供养老婆和孩子，那就是签订这份合同。你在55岁之后你和你老婆就可以根据它拿到退休养老金，想想这种前景，该是多么诱人，这不正是你所盼望的吗？自从你到退休年龄辞去工作那天起，我们保险公司就继续为你发薪金。保证让你的晚年过上最美满的生活。”这番软硬兼施、又打又拉的说辞之下，对方很有可能动心的。

其次，投其所好，使对方完全放心。厚黑学认为，人们原来就期望的事件，你的哄骗无论多么小儿科，他们都会相信，在这种情况下撒“弥天大谎”，对方也会信以为真，如果对此感到迷惑不解的话，那就请记住，愿意相信谎言是这些人的本性。大家都隐藏和珍视着许多谎言，这是有意的，因为令人痛苦的真情实在难以令人接受。比如，你对一位已婚中年妇女说，在夜里抹些某某动物肝脏提炼的油（完全是编出来的）会使她的容貌年轻10岁，这位中年妇女的头脑里即使存有种种怀疑，她也会相信你的话，因为她想变得年轻。

第三，启发诱导，使对方完全放心。厚黑学认为，多用启发的方式往往比直来直去更有效，因为，人们在做出重大决定时都是自己做主的，因此，厚话黑说者的启发作用是非常强大的。与来自外部的诱因相比，人们更容易通过自身的发现采取行动，他们有一种抗拒其他企图指挥其思想的心理倾向。比如很多人在做出决定之前已经受到了一定的启发和影响，这些影响可能来自各种媒体、同事的意见或其他因素，认识到这一点是十分重要的，这时，软话哄着说的主要任务就应当是加强这些影响并进一步把这些影响引入正确的方向。企图改变对方原有的思路可能很困难，只能启发诱导，不能强为。

第四，解除疑惑，使对方完全放心。厚黑学认为，对方对你的意见存在疑惑是非常好的，这表明他对你的想法很感兴趣。但是，这种疑惑如果不解除，将直接影响最终的决定，也直接关系到你说服的效果。常用的方法有4种：第一种叫“是，但是”法：由于大多数人在提出对你的观点的看法时，都是从自己的主观感受出发的，也就是说，都是带有一种情绪的，而这种方法可以稳定对方的情绪，可以在不同对方发生争执的情况下，委婉地指出对方的看法是错误的。“是的，您说的对，很多人的紫罗兰是开不了花。但是，如果您按照说明书规定的要求去做，它肯定会开花的。”当对方对你的想法产生了误解时，这种方法是有效的。第二种叫“直接否定”法：

如果对方的异议来源有误，你可以直接否定对方。但是这样处理回答对方的问题是一种不明智的方法，等于告诉对方他的看法是错误的，是对对方所提意见的直接驳斥。因此，这种方法只有在适当的时候才可以使用，而且一定在用同情和柔和的语气来表达。第三种叫“高视角、全方位”法：如果对方指出你的想法的某个方面的缺点和不足，而且通常对方提出的问题是基于事实根据的，这时你可以从更高的视角和更大的范围来答复对方，向他继续阐明你的想法的优点，弱化其不足。第四种叫“自食其果”法；这是一种把对方提出的缺点和不足，转化成论证自己观点的理由的高明的解惑方法。“这种洗衣机的确价格较高，但是他的设计是从耐用、寿命长考虑的，可以使用多年不用修理。其它牌号的虽然便宜一点，但维修的费用很高，比较起来还是买这种洗衣机合算。”这就是自食其果法的运用。

在厚话黑说看来，只有能够解除了对方的疑惑，这时就可以适时结束对话，完成对方思想意志的转变。

■ 厚话黑说十七：步步引入圈套

——孙子认为，胜利的关键在于『致人而不致于人』。在厚话黑说中，你牵着对方鼻子走就是『致人』，而对方牵着你的鼻子走就是『致于人』。

孙子认为，胜利的关键在于“致人而不致于人”。在厚话黑说中，你牵着对方鼻子走就是“致人”，而对方牵着你的鼻子走就是“致于人”。

孙子认为，“军争”的关键在于“致人而不致于人”。在厚话黑说中，你牵着对方鼻子走就是“致人”，而对方牵着你的鼻子走就是“致于人”。因此，软话哄着说能否得手，除了“感动”、“欺骗”、“激发”、“促成”之外，还有一个重要方面就是“引诱”。如果能提前设好“局”，并牵着对方的“牛

鼻子”，一步一步地将其引入圈套，对方就只有束手就擒了。由此可见，是否善于发挥“引诱”的威力，对于软话哄着说的成败具有至关重要的作用。因为，只要“引诱”得法，即使对方明白过来你是在“哄”他，但是已经为时晚矣。同时，“引诱”也最能显示“厚话黑说”的技巧性，因而也是最难于运用的，其中充满了谋略与智慧。好在厚话黑说为我们提供了很多这方面的技巧。

◎ 委婉含蓄，诱敌深入

生活中，我们有时会听到有人这样评价一个人：“他说话能噎死人!”这就说明说话太直接了容易使人一时难以接受。甚至有时我们的本意虽然是好的，但是由于说的太突然太直接了，而难以达到目的，误人误己。因此，厚话黑说认为，软话哄着说时，一定要委婉一点，含蓄一点，使对方自己悟到那层意思，可以给双方更多的考虑空间，也容易让人接受。

例如著名作家孙犁在小说《荷花淀》中描写了几位妇女：“女人们到底有些藕断丝连。过了两天，四个青年妇女聚在水生家里来，大家商量。‘听说他们还在这里没走。我不拖尾巴，可是忘下了一件衣裳。’‘我有句要紧的话得和他说。’‘我本来不想去，可是俺婆婆非叫我再去看看他——有什么看头啊!’”这几个青年妇女的丈夫都参军走了，无疑，她们的共同心理就是很想念自己的丈夫，都很想去驻地探望一下。但是，由于害羞，不好当着众人直接说出来，就各自找一个很好的托辞来表达本意，仿佛到驻地去的理由是十分充分的，非去不可。这就含蓄地表达出了自己的意愿，旁人听起来也觉得有理。相形之下，直接说自己很思念丈夫，想去驻地探望一下就太露骨了，又可能引起其他比较进步的姐妹的不满。孙犁笔下的这几位普通的青年妇女不自觉地运用了一种很好的说话艺术：委婉含蓄，使对方自悟其意。

央求不如婉求，劝导不如诱导。要想达到自己的目的，就必须刺激起对方的欲望，暗示只要同意了自己的意见，好事就在后头，并不时给些甜头，让人相信你所说的话并非是空话。古代有一则寓言，说有位车夫拉着车上桥，桥很陡，走到半路实在拉不动了。他急中生智，用力顶着车把，放声唱起歌来。他这一唱，前面的人停下来看他，后面的人想看看发生了什么事，快走着追上他，而车夫则乘机央求大家帮着推车，大家一齐用力，车就推上了桥。车夫了解人们好奇围观的心理，所以他不靠蛮力一个人拼死拉车，也不直接向他人求助，而是靠在车把上唱歌，满足人们的某种心理。如果他没有办法招人来推车，就算他用尽力气也不能把车拉上桥。这位车夫的策略堪称高超过人，无与伦比。不要以为这只不过是一个寓言，说说而已，生活中也同样行得通的。凡是领袖人物都懂得这是使人与己合作的重要策略。但有的时候，常常要费许多心机才能运用这个策略，有时候又很便当。这里关键就是：诱导别人接受你的意见时，应当首先引起别人的兴趣。当你要诱导别人接受一见小事情时，先得给他一点小胜利。当你要诱导别人做一件重大决定的时候，最好给他一个强烈的刺激。

当然，这一条“委婉含蓄，诱敌深入”，也应该注意几个问题：一忌话题飘来飘去，东扯西扯不得要领。即使是再含蓄的话也必须是与“主题”相关的。如果使人难以了解你所说的究竟是什么，那使用这个策略还有何意义呢？二忌在关键问题上搪塞，打马虎眼，说不出重点。比如谈报酬，这个数目既不应是具体的，也不能太隐晦，让人摸不清底细。面应该估测对方的理解能力，进而达到一种双方之间的默契，保证他可以根据你的某种暗示猜测，这样才有利于双方的配合。三忌计划欠周。诱“敌”深入，首先要保证对方在被“诱”过程中，不会对你的意图表示怀疑，如果计划欠周到，有了差池，就会使对方有种受骗的感觉，不但厚话黑说的目的难以达成，甚至可能使对方对你不满，反目成仇。四忌故弄玄虚，含隐晦涩。

朝别人挤眉弄眼，故弄玄虚，可能使对方摸不着头脑，那你的话就“含蓄”过了。厚黑学认为，“委婉含蓄”就是潜移默化，暗渡陈仓，让对方在不知不觉间悟到我们的道理，听从我们的劝说。

◎ 以迂为直，曲线求成

厚黑学认为，软话哄着说还有一个重要的技巧，就是直路不通，便走弯路，先给别人一点“好处”，让其受益，然后达到自己的目的就可以容易多了。某营销方法咨询公司的刘先生到一家具商场去推销一项计划，一张口就吃了“闭门羹”。商场经理拒绝参加，使刘先生十分尴尬，但他只是笑了笑了，说：“没关系，那我就当您的一个顾客吧。”听他这么说，这家家具商场的经理，不能不表示欢迎，看过商品之后，刘先生指着一种优质进口床垫，问商场经理销路如何，经理不由叹道：“一般，顾客对一种新品牌总有个认识过程。”刘先生给他出了个“点子”：在楼梯口放张床垫，再在旁边迎门立一块告示牌：“踩断一根簧，送您一张床。”经理将信将疑地照办了，结果，顾客进店先蹦床成为该商场的一道风景，人们闻迅而至，笑声不息，接下来的经济效益可想而知了。这样一来，这位商场经理专门宴请刘先生并主动表示加入那项营销计划。

像刘先生一样，许多人的厚话黑说之成功，恰在于“以迂为直”。如，一次大战期间，段祺瑞召集内阁会议，讨论中国是否参战的问题。年轻的记者邵飘萍为采访到会议情况，直闯北洋政府国务院，结果被挡在门外。于是，他决定直接向段祺瑞的传达长请求，让他代为禀报。第一次请求被拒绝之后，他掏出一叠钞票，取出一半递给那位传达长，说：“段总理接见与否，没多大关系，只求你禀报一声而已，这一半的钱你先拿去买茶叶喝，万一段总理接见，另一半也是全数归你所有。”结果，那个传达长接过了钞票便去作了禀报，段祺瑞终

于答应接见他。很多人都说记者是“嘴皮子最活的人”，恐怕“活”就活在他们能采用厚话黑说的手段。

在厚黑学看来，用“好处”贿赂一些人，就是“以迂为直，曲线求成”的重要手法，但这里的“好处”并不一定都是金钱，一些口头上的好处有时候也是能达到立竿见影的效果的。小章被“优化”下岗后，就到南方某城市去打工。搞了十多年设计工作的他，苦苦奔波于各个人才市场之间，但还是求职无门。怎样才能“打进去”呢？他终于想出了一个办法。当他深入多个家具市场进行观察有了新的发现后，就找到一家不太景气的家具公司。他刚一开口，就被工作人员挡了回去。“你能听我说完我的想法吗？”于是他先简短地说了自己想如何改变家具样式，使之更适合现代人的需求的想法，然后紧接着说：“百听不如一试，你们先给我一个机会。让我试工两个月，如果经我设计的家具不能打开市场，不用你们说话，我就自己走人。”对方被他新颖的想法吸引了，赶忙向经理打电话说明了情况，结果小章顺利地被录用了。后来他设计的新式家具在订货会上果真受到欢迎。小章先声夺人地把自己的创见告诉别人，使他们知道了自己的才能；而对于对方来讲，小章的想法可是一笔“财富”，他们得到了实惠，自然要聘请小章了。

怎样才能让对方尝到甜头呢？有人可能会认为，厚黑之士是不会干赔本生意的，所以说从根上讲是不会给对方真正“甜头”的。这就看你说话的技巧了！对不同的人来说，“甜头”的涵义是不同的。30 年代初的经济危机时，美国前总统罗纳德·里根刚走出大学校门。一位公司总裁看中了他的才华，想帮他找一份像样的工作。里根不好意思地拒绝说，他想干的事情是同经商风马牛不相及的“电台体育播音员”。然而，接下来，那位总裁对里根说：“也许，你的选择更好些。我虽然也能帮你找一份工作，然而那些给你找工作的人，不过是认为在为我帮忙而不是为了你。而现在你到了一个十分有前途的新的领域。你应当走出去，敲开那机会之门。也许，你要

敲上几百次门，不要忘了，每一个推销员也都是敲了好几百次门才成交的。为了进入这个新领域，你尽管告诉那里的人你干什么都愿意干，干打杂扫地也成。这样，你就有了起步的机会。你首先需要的是在这个部门立足。你会发现尽管处于大萧条时期，但是在这一领域的某一部门会有人意识到，如果他的事业要发展，他就必须起用新人，起用年轻人。”这位总裁以理性之言给予里根的真诚的劝说，无疑是给了一个刚出校门的大学生的最好的“实惠”，鼓励他在新的领域扬起人生的风帆。

其实，“以迂为直，曲线求成”的软话哄着说的技巧，最适用于商业，因为“经商”就是以营利为主要目的的，要劝说上司采纳你的建议，你可以说：“一旦采用某某方案，产量就会上升三倍，因此我想就这个问题具体地谈一谈。”成倍的产量恐怕不是个小数目，上司一定会对你的方法感兴趣，有了兴趣采纳的机率就比较高了。比如，两家公司签协议，每家公司都把这项协议能给对方带来多少利益摆在首位，就是这个道理。

在厚黑学看来，当我们给予对方一定物质的实惠时，说的太过于直接就有伤大雅，有时会使对方感到尴尬，甚至因厌烦而回绝我们。所以，厚话黑说在提供“实惠”时也是要掌握一定技巧的。曾有一位技术非常过硬的技工，由于厂里缺一部分原料，而他又和供应此种原料的厂家的一位工作人员有过一定交情，厂里便派他去和那位业务员联系。因为此种原料在当时的国内市场十分紧缺，考虑到有一点难度，厂家便决定给予那位业务员相关报酬，他因此陷入了两难境地，凭他和那位业务员的交情，开口提钱的事有点太俗套，不说吧，又真难为了那个业务员，正在为难时，他突然想到那个业务员母亲的生日快到了。于是，在业务员母亲大寿那天，他把对方拉到一边，说：“伯母大寿，我也没什么可送的，这不，我代表我们厂给伯母送来一份薄礼，也算我们的一片心意吧。”对方一听是他们厂出的钱，心里已明白了，便顺水推舟地说：“老兄，你们厂真是重情义，兄弟我别的不说，原料方面的事别着急，我会

尽我所能办到!”这就厚黑学所说的，即使在给人实惠，也要把握分寸，使对方能够舒舒服服地接受。

◎ 顺势出口，概不退货

在厚黑学看来，能否达到软话哄着说的目的，“开口”非常重要，其中一个非常有效的技巧，就是在求人过程中顺应对方情势的发展或环境的变化，乘势向对方提出请求，使对方难以拒绝，达到自己的目的。厚话黑说认为，这里的关键在把握“势”上，这就要求你要善于把握机会，看准时势的瞬息变化，顺应他人的要求，才能准确应用。

首先，可以在对方的好奇之中寻找“势”。厚黑学认为，很多人都有这样的心理：你越不告诉他的事儿，他越急于知道；你告诉他一点儿，他就想知道的更多。软话哄着说者，便可以根据人们的这一心理造“势”，先说出对方关心的部分，再一步步诱其深入。现在很多电视台可谓谙熟此法：在热门电视剧刚入高潮之际，就插播几条广告。等得观众心急火燎却又欲罢不能，看完广告，再欣赏电视剧。

又比如，一位街头卖艺的人为了吸引观众，先是耍了几套拳法，舞了几趟大刀，招来了观众，见人群多了起来，卖艺人便变戏法似的拿出一个破碗和一个鸡蛋，他把鸡蛋放在碗里，然后猛地盖在地上，神秘地说：“各位父老兄弟姐妹们，我今天给大家看个绝的，这碗中扣着的鸡蛋，几分钟后我要把它变成小鸡！大家可以等着看。”

等到大家都急着看鸡蛋怎样变小鸡时，他又说话了，“趁这个空儿，我向大家推荐一种新型的治痛药……”原来卖艺人竟是卖草药的！可是人们急于想看到鸡蛋是如何变成小鸡的，便耐着性子听他推销……

又过了一些时间，卖艺人通过造“势”也卖了不少的治痛药，便掀开了那只破碗，那里面的鸡蛋竟真的变成了小鸡。

其实，他在卖药的过程中，乘人不注意，让他的助手偷偷地把鸡蛋换成了小鸡。

在厚黑学看来，这个聪明的推销员就是先用一个小魔术激动大家的欲望，使人们好奇想看下一幕，于是他就可以顺“势”达到卖药的目的。

其次，可以在对方的欲望之中寻找“势”。在厚黑学看来，人人都有自己的爱好或嗜好，对自己的喜好之物都想拥有，这是人之常性。这于这种人之常性，在厚话黑说时便可以利用之，用对方所喜好的东西来吸引对方，作为交换使对方同意你的意见。

例如，某高校文学院的学生小周，由于院里要举行运动会需要办黑板报，而院里的几块黑板根本不够用，便向别的院系借黑板。他某了解到外文系里有几块闲置的黑板，便与其学生会主席小于联系。小周某知道小于酷爱集邮，就对他说：“我知道你是个集邮爱好者，我这里有一套全国大学系列的邮票，不知你是否有兴趣?”小于一听，喜欢得直搓手心，“哎呀，真是太好啦，这套票我找了好久了，就是不成套，你的那套是否能让我看看呀?”小周见对方果然喜欢，便笑着说：“这有何难，我可以把邮票全给你。只是你要帮我一个忙?”“什么忙，你说吧，无论有什么事，我帮你完成!”于是小周顺利地完成了任务。

在厚黑学看来，小周了解小于有集邮的嗜好，利用他想得到这套邮票的想法，顺势进行了一场“交易活动”。

第三，可以在“试探”之中寻找“势”。你能发现对的“欲望”或者“好奇心”当然很好，可是如果无法事先发现怎么办? 办法就是舍本意而言他的巧探虚实法。比如，你可以先试探性地问几个不痛不痒的“擦边”问题，揣摩出对方的心意后，你就可以顺“势”出口了。

例如，小红是某报社的记者，在一次到采访中发现某山村小学十分穷困，孩子们挤在一间危房里上课。于是小红就答应帮助这个小学联系愿意资助的人。

恰巧，她的下一个采访对象某公司的严总就非常关心“希望工程”，于是小红就想借此机会看严总是不是还有意捐助这个山村小学。

在采访时候，小红开门见山地问：“严总，听说您十分关心‘希望工程’，已经捐助了好几所小学了，不知您在捐助的时候心里是怎么想的?”

在严总进行了一番表白之后，小红顺势说问：“严总，大家都十分赞赏和佩服您的做法，相信在您的带领和号召下，社会上会有更多的人去关心‘希望工程’，关心下一代的。您说是吧，严总?”

几句话说得严总眉开眼笑，小红见状说道：“严总，不知您是否还有继续为贫困小学捐款的打算?”

严总毫不迟疑地答道：“只要我严某不破产，只要还有一所贫困小学向我求助，我就会马上毫不迟疑地把钱送去!”

通过这一番打探虚实，小红心里有底了，在摸准了对方的心意后，小红就把某山区小学贫困的状况向其介绍了一下，果然，严总当即表示乐意为那所小学捐款。

第四，可以在“机变”之中寻找“势”。例如，麦克大学毕业后去一家报社应聘，一看那里好多人去应聘，报社都以人员饱和为由拒绝。于是他便想出了一个的好主意。准备好之后，麦克来到这家报社的总编室。他笑眯眯地对总编彬彬有礼地问：“总编先生，你们这儿需要一位好编辑吗？我虽然大学刚毕业，可在学校时我干过三年校报总编呢!”

总编眼皮也不抬地说：“不需要。”

麦克又说：“那么记者呢？我经常在报上发表文章哩!”

总编看了他一眼，脸上浮出一个职业性的微笑：“对不起，人满了。”

麦克仍不放弃，说：“排字工人呢？我可以从头开始的。”

报社总编仍答道：“不，我们现在什么人都不缺！天天有人来找我，真麻烦!”

麦克反而乐呵呵地笑了：“那么总编先生，你们一定需要

这个东西。”说罢拿出一块精致的木牌，上面赫然写着：“额满暂不雇用。”

总编眼前一亮，觉得这个小伙子可真不简单，便说道：“年轻人，你的智慧救了你。你被录用了。”

在厚黑学看来，麦克在数次被拒绝后，他的“势”反倒造成了，于是他便顺势而出口，顺水而推舟，让对方最终折服。

◎ 不露声色，巧妙周旋

厚黑学认为，在软话哄着说时，可是先把自己的目的隐藏起来，而在与对方的对话中让对方跟着自己的意思走，最终在浑然不觉中同意了自己的意见，而且不露声色，了无痕迹。

要想达到不露声色的目的，厚话黑说认为，首先要学会委曲隐晦。也就是交谈中要尽量绕开对方会马上拒绝的事情，而拟定一个虚假的目的作幌子，让对方接受下来，从而达到目的。也就是军事上所说的“示假隐真”。

某村种植的西瓜个大味甜，在市场上销路很好，占领了很大的市场份额，但是由于道路不好，往外运输时总是很不方便，影响了西瓜产业的发展。在这种情况下，村支部决定向乡里申请修--条路。

在几次申请后，乡政府均以“资金不够，项目太多，排后再议”而婉拒。眼看着西瓜销路那么好，可就是难于运输，村支部一班人想出了一个办法。

这天，村长亲自带着请柬找到乡政府，把乡里的大小领导都请了个遍，要请领导参观考察西瓜产业的发展并举行西瓜展览会。乡领导欣然赴约，可是通往此村的道路太差了，领导们一路颠簸，尝到了这条路的苦头。不过，该村的西瓜产生的发展模式还真是有看头，有前途，乡领导们对此赞不绝口。

经过此次展览会，该村的西瓜产业很快惊动了县领导，县领导班子决定两个月后参观一下这个远近闻名的西瓜村。乡政府领导们听说此事，第一想到的就是路的问题，如果县上的领

导再看到那样的路，肯定会怪乡里的工作没做好，自己可要倒霉了，于是紧急开会研究修路的问题。结果短短两天内，资金全部到位，第三天就开了工，在领导来参观之前终于修好了路。

在厚话黑说看来，此村支部可谓聪明之极，他并没有直接要求乡领导拨款修路，而是以请领导参观指导为幌子，并以县领导要来参观为名，乡政府便不得不考虑修路的问题了。这就是通过多种假象隐藏真实意图，并用各种方式激起别人的热情，这是示假隐真的最佳效果。

在厚黑学看来，为了达到隐假示真的目的，说些谎言十分必要的，在某些情况下，说些无恶意的谎言要比说真话好得多，尤其是请求别人原谅时更加有用。

小新和小娟是一对恋人，两个人都十分喜欢对方，因此都对对方十分敏感。二月十四日情人节那天，二人约好在人民公园大门口不见不散，准备过一个浪漫温馨的情人节。

可偏巧那天小新的几个铁哥儿们拉着他一块喝酒。小新原本以为不会耽误七点钟的约会，谁知这酒一喝就忘记了时间，等他抬手再看表时，已经九点半啦！小新赶紧跑到人民公园大门口，哪里还有小娟的踪影！小新知道小娟的脾气，这次一定又生他的气了。

于是，他在鲜花店买了一束漂亮的红玫瑰，然后就直奔小娟家。小娟不给他开门，他就举着红玫瑰在外面解释："娟，原谅我吧！今天是情人节嘛，我当然要买你最喜欢的红玫瑰送你，可这附近的花店的红玫瑰全卖完了，我为了给您买到红玫瑰，就"打的"去了东郊的玫瑰园买了最新鲜、最漂亮的红玫瑰。这不，一来一去的就折腾了两个多小时，路上又堵车，下了车，我一路小跑来见你的呀！"

小娟透过门缝看着满头大汗的小新，心一下子软了，便开了门，"你怎么不早说！"这就样，两个人又合好如初了。

因此，在厚黑学看来，要使软话哄着说发挥效力，撒一些谎是必不可少的。

■ 厚话黑说十八：万事抬不过理

——人们常说，“以理服人”。在厚话黑说中，感情打动、威逼利诱只能扫清“外围”，只有理性的“利剑”才能直透“核心”，使对方俯首称臣。

人们常说，“以理服人”。在厚话黑说中，感情打动、威逼利诱只能扫清“外围”，只有理性的“利剑”才能直透“核心”，使对方俯首称臣。

在厚话黑说看来，软话哄着说并不是说不讲道理，而一味地哄骗，这样就本末倒置了。在厚话黑说中，无论发动情感攻势也好，设局哄骗吊对方胃口也罢，都只能扫清“外围”，为对方最终改变自己的思想意志创造条件，而只有理性的利剑才能直透“核心”，以逻辑的力量征服对手，使对方俯首称臣，这就是所谓的“以理服人”。

◎ 有“理”才能走遍天下

厚黑学认为，一些人在对他们不太了解的事情做决定时感到茫然。此时，他们就会拖延时间或是犹豫不决，因为他们担心会做出错误的决策。由于，他们不轻易改变意见的原因是不太解，因此，针对这种人施实软话哄着说，运用“情感攻势”“激发兴趣”都不会有什么效果，最重要的是要“以理服人”，用事实和数据使他们信服，这比什么“小花招”都管用。

例如：有一位向法律咨询公司推销信息处理机的推销员这样对他的顾客说：“先生，我知道现在投资1．5万美元购买办公设备听起来像是一笔很大数目的钱，但是城里所有重要的法律公司都在做这种投资，并且如果贵公司不拥有一台的话，若想为您的委托人快速咨询服务就很困难。另外，虽然1．5万美元是很大一笔钱，但是你们可以通过一个5年租约的回购就可得到补偿；再说因为节省了工作时间，您实际上节省了不少钱。所以这台信息处理机不会花费掉贵公司的钱，相反，它却会赚钱。”

在厚话黑说看来，对方本来对信息处理机非常外行，所以你怎么“哄骗”，都不如运用数据说明来得直接。

例如，在美国有一家“西门行销公司”，经营者为布朗和史丹顿两位犹太人。一天，史丹顿从美国打长途电话到日本藤田先生。

“美国麦当劳汉堡公司采用我们新开发的‘浮现游戏法’，这五年业绩蒸蒸日上，贵店是否有意采用?”史丹顿停了一下，接着说：“日本一向采用摇奖机，决定哪些顾客幸运中奖，其实这种方法已经落后了，应该采用新式的‘浮现游戏法’，才能吸引更多的顾客。”

所谓“浮现游戏法”是一张卡片上印有奖品名称，表面上看不出来，必须用指甲擦一擦，使字体浮现，再决定送什么

奖品给幸运的顾客。由于游戏的方法极为简单，顾客能尽情享受，所以很受欢迎。

史丹顿说，美国麦当劳汉堡店已发出7亿张游戏卡，全美国人口约2亿，游戏卡的发行量却足足为人口的3．5倍，多么惊人的数字。

“史丹顿先生，请你到日本来说明吧。”显然，史丹顿的引用的数据打动了藤田先生，藤田先生说完正想挂上电话。

“还有一个问题……”史丹顿赶忙说。

“什么问题?”

“我到日本说明这种游戏方法，贵公司必须支付我10万美元的讲义费。”

“为什么要10万美元?”

“虽然我所作的说明前后不过2小时，可是，这等于是一种技术转让；如果拿不到10万美元，我就不肯去日本。”

藤田先生挂上电话后盘算着：日本人经常应邀演讲，2个小时演讲费约30万日元至50万日元，而现在史丹顿要索费10万美元，折合日币约2400万元，实在太昂贵了。

于是，藤田打电话到美国麦当劳总公司，说出史氏演讲2小时索要10万美元之事。对方回答，史氏的要求很合理，美国麦当劳公司请他来演讲时，也付了一笔演讲费。这样，藤田便主动打电话给史丹顿：“你要我们付出10万美元的演讲费，并不过分，可是，美国的麦当劳公司已经付钱给贵公司了，而本公司和美国的麦当劳是合作公司，所以不需要再付钱，难道你想拿两次钱吗?”

史丹顿笑着说：“那就算了，我愿意免费前往日本作说明，条件是不能把这件事告诉别家公司，因为不管是不是连锁店，只要是请我演讲，每次都得付钱。”

不久，史丹顿先生来到日本，发表有关“浮现游戏法”的演讲，构思果然十分新颖。“只要采用这种游戏法一个月，我敢保证，销售额会提高16%。”史氏自信十足地表示。

"提高16%的销售额？你别胡乱猜测，我知道你想推销贵公司那套开发技术"藤田抗议说。

"我敢保证，销售额一定增加16%，"史氏坚持说，"我敢保证销售额增加16%，才要求10万美元的演讲费。"

日本麦当劳一个月的销售额大约是100亿日元。如果采取"西门行销公司"开发的"浮现游戏法"，一个月的销售额是116亿日元，而成本已在100亿日元的销售额中抵销了，亦即不必增加诸如电费、人事费、房租等成本，只有牛肉和面包的用量加多，那么16亿日元扣除牛肉和面包费，就是净赚的金额了。

史丹顿进一步分析说："在这16亿日元当中，大约六成都进了藤田先生您的腰包里。16亿日元的六成是10亿日元左右。想想看，我把赚钱的技术教给你，让你每个月多赚10亿日元，而我只要你2400万日元，一点也不过分啊！"

就这样，在确凿的数据而前，藤田愉快地接受了对方关于报酬的要求。

在厚黑学看来，不能断然决策的人在需要决策时往往感到很伤脑筋，他需要的是从你那里得到信息的帮助，以供其决策，这可以说是他最需要的。然而最糟糕的是如果你自己却支支吾吾，对于所谈内容含糊其词，不能用准确的数据或无可辩驳的道理去说服对方，很难期望对方能够接受你的意见。

◎ 身正不怕影子歪

在厚黑学看来，如果你的意见或建议直接关系到对方的锦绣前程或身家性命，而你的道理又无可辩驳，这时对方是不会过分在乎你的态度的，换言之，对方的容忍程度是因观点的重要性和正确性而发生变化的。

例如，对于一个政治家，如果你的建议将挽救他的政治生命，你就把他骂得狗血淋头，他也不会恨你，反而会感激你。厚话黑说者应该利用这种心理。

秦朝末年，陈胜、吴广在大泽乡揭竿而起，随后各地的英雄豪杰纷纷响应，反秦的风暴席卷了大半个中国。公元前206年，刘邦的人马最先攻入关中，秦王子婴手里捧着玉玺、兵符和节杖，率领秦朝的大臣，在灞上向刘邦投降。刘邦率领着胜利之师开进了秦王朝的首都咸阳。都城中辉煌壮观的建筑群、钱帛珠宝充盈的仓库，使大多出身社会下层的将士们头晕目眩，大家纷纷钻进皇宫和政府的仓库中、甚至居民家中，挑选珍宝，抢夺金银，闹得咸阳城中一片混乱。

刘邦也在卫士们的簇拥下，他先来到阿房宫前，看见金碧辉煌的巨大殿堂，奢华无比的铺陈和精巧玲珑的摆设，惊得目瞪口呆；看见那数以千计的美丽宫女，更是喜得挪不动步了。

刘邦心想：老子当年做个小小亭长，常常穷得没钱买酒喝；几年前起来造反，南征北战，更每每睡不安枕、食不甘味。想不到时来运转，我刘邦抢先占领了咸阳，该我享享秦始皇当年的艳福了。

正在此时，刘邦的部将樊哙闯了进来。樊哙是刘邦的同乡和连襟，追随刘邦多年，见刘邦那神不守舍的样儿，一着急就直着嗓子喊了起来："沛公，你是要打天下还是只想当个富翁？""我当然想打天下。"刘邦口中说着。

樊哙大声说："臣下跟着沛公进了秦皇宫，您留意的不是珠玉珍宝，就是美娇娃。而这正是秦朝皇帝丢失天下的原因。沛公留此，就是重蹈亡秦的覆辙！恳请沛公立即出宫，到郊外驻扎。"

虽然刘邦一直认为樊哙只不过是一员有勇无谋的战将，而且对说话的态度也非常反感，但是樊哙所说却在他心中引起了巨大的震动。于是刘邦马上醒悟过来，下令撤出宫殿，封闭仓库，所有部队撤回到郊外的灞上驻扎。紧接着，刘邦召集了咸阳以及附近各县的父老，对他们说："秦朝的法令既繁琐又残酷，人们动辄犯罪，害苦了老百姓。今天。我与大家只约定三条法令：第一，杀人者偿命；第二，伤人者法办；第三，偷盗者治罪。除此之外，秦国的法令一律废除。老百姓从此可以愉

快地生活，不必担惊受怕了。”关中的老百姓听到了刘邦的约法三章，非常高兴。许多人带着粮食与酒肉主动来慰劳刘邦的将士。从此，关中的老百姓都认为刘邦的军队是仁义之师，希望他能做关中王。这其中就有樊哙犯颜直谏的贡献。

厚黑学认为用这种看似直来直去的方式，其实里面同样包含了厚话黑说的精髓。或者说，无论是曲意奉承，还是犯颜直谏，都是“形”而非“神”，只要能达到厚话黑说的目的，至于采用那种方式，关键要看对方吃哪一套。

例如，唐朝中期的李泌，先后辅助过玄宗、肃宗、代宗、德宗四位皇帝，以善于出谋献策而受到重用，以不贪恋权位而受到信任。他在幼年时便聪明异常，7 岁不但能写诗文，而且构思奇巧，才情洋溢，其智力水平远远超过同龄的儿童，因此声名远播。唐玄宗在开元十六年征召李泌进京招见，恰逢唐玄宗与魏国公张说刚下完棋，残局还摆在棋盘上。唐玄宗示意张说出道题考考李泌，看看他的反应、才能如何。张说随口以棋为题问李泌：“你能用方、圆、动、静四个字来比喻弈棋的道理吗?”

李泌眨了眨眼睛，从容地对张说说：“请大人把要求再说得具体点。”张说说：“可以这样说，方，好比棋局；圆，如同是棋子；动，是指把棋走活；静，就是指死棋。”李泌马上接着说：“这么说来，方，好比是吊民伐罪的正义之师；圆，好比是运用智慧、谋略来调兵遣将、部署战阵、陷对手于困境；动，即具体调动棋子，让其到位，而调动棋子又如同使用人才一样，要使用得恰到好处；静，犹如大战之后的平静。下棋之时，每动一步棋，都朝着胜利的方向努力，而每步棋都是一个攻势，对手自然只有招架之力，结局自然就能克敌致胜了。”唐玄宗高兴极了，马上专门派人到李泌家中，宣读皇上的圣旨，要李泌家人对李泌“好好加以抚养，长大后为国家所用。”

宰相张九龄也十分器重李泌，常派人把他接到家中，来客访谈时，也让李泌坐在一边，以便提高李泌处理政务的才干。

张九龄当时与严挺之、萧诚二人的私交都很好，但严、萧二人相互交恶，势如水火，各自在张九龄面前诋毁对方。这天晚上，张九龄倒背着双手，在书房里若有所思地自言自语："严挺之这个人虽然敢于说话，但个性强了些，说起话来也未免尖刻、不饶人。萧诚则性情随和，虽然能耐不大，但容易相处。"说完就准备派人去喊萧诚来府上一谈，恰在此时，正在一旁的李泌听了张九龄的话后，忍不住对张九龄说："先生出身于布衣寒士，而以刚正、直言立身，因此，才备受皇上信任，托以朝政。您现在却打算与萧诚多来往，这不是与先生当初为人处事的初衷相违背吗？再说，严挺之直率，说话不留情面，朝中不少大臣说严挺之是您当年的影子和化身。您身为宰相，举朝瞩目，至于您要和什么样的人交往，不但会反映您的为人，也会影响到整个官场的风气，不得不慎重啊！"

李泌的一席话点醒了张九龄，于是立即改变了原先的主意，开始区别对待严、萧二人，尽量接近严挺之并疏远萧诚。

在厚话黑说看来，李泌此时义正辞严的话，并不会让张九龄对他产生任何反感，因为，这看似直来直去的话中，隐含了对张九龄的吹捧，也让张九龄觉得贬低严挺之就是贬低自己，因此，他不仅无法反驳李泌的观点，而且还会真心感谢李泌的提醒，这就是厚话黑说的微妙！

◎"理直"也不能"气壮"

厚黑学在强调以理服人的同时，还一再强调"理直"也不能"气壮"，一定要注意说话的方式方法。人人都想把自己的观点推销给对方，于是往往便很直接很肯定地告诉对方应该怎样怎样，好像自己这样说，是有一万个合适的理由。其实呢？这样的结果往往不好。这时，你不妨使用既提出问题，同时又自我否定的说话方式。这样，在自我否定的意见中，就隐含了两种可能供对方选择，而对方的任何选择都不会使你感到很难堪。

例如，有一位年轻作者在某刊物上发表了两篇小小说，可是只收到了相当于一篇的稿费，他想这一定是编辑部弄错了，可是又没有把握。他担心直接提出来，如果是自己弄错了，被顶回来那就太尴尬了。于是，他这样提出问题："编辑先生，我最近收到80元稿费，这一期刊登了我两篇稿子，不知是一篇还是两篇的稿费？如果是两篇的那就是我搞错了？"对方立即查了一下，抱歉地说他们搞错了，当即给以补偿。

在厚黑学看来，这位作者显然是用了一些心思的，他把两种可能同时提出，而且是把自己的想法作为否定的意见提出。这样即使自己搞错了被对方否定，也因自己有言在先，而不会使自己难堪。因此，如果对方根本不愿接受你，那么你再强调，他也不会接受你的意见，反而你逼得越急，结果会使双方越难堪，如果对方是可以说服，你过分地强调，他可能会受不了你的"咄咄逼人"，而失去了对你的热情。而你给了他选择的自由，首先表明了你对他的尊重，反而容易促成对方的思想转变。为此：

首先，可以巧妙地提醒对方，让对方自己反省，也就是说不要一下把问题全说透，留一些给对方思考，让对方在自我反省中，改变自己的观点。

三国初期，有一位"水镜先生"司马徽，字德操，颍川阳翟人，善于识别人物，但不随便议论。他居住在襄阳一带，属刘表管辖。他认为刘表为人阴险，必定暗害好人，所以更加隐讳，闭口不谈当时人物的是非，凡是有人问起他，某某人怎样？不论这个人好或坏，他都只回答一个字："好。"

庞统少年时代性格内向，不太惹人注意。他16岁的时候，曾经去看望司马徽。司马徽正在树上采摘桑叶，让庞统坐在树下，两人从白天到深夜谈论了很长时间。司马徽非常赏识庞统，认为他将来一定会成为南郡文人中的首领。经司马徽的这一番赞扬，庞统的声誉便一天天高了起来。后来司马徽移居颍川老家，庞统从南郡历经两千里行程前去探望，到了司马徽的

驻地，见他还是在树上采桑。这时庞统的见解和少年时代有些不一样了，就从车子里探出头来对司马徽说："我听说大丈夫活在世上，应该挂着黄金大印，佩着紫色的授带，怎能委屈自己的才能，在这里做养蚕妇人的事呢?"

司马徽听了，笑笑说："你先请下车，我再回答你的问题。"等庞统下了车，他接着说："你只知道拣小路走能够早一点到达目的地，但不知道走小路容易迷路，过去尧时的伯成子告别诸侯，到野外去耕地，并不羡慕功名的荣耀；孔子的弟子原宪住在用桑树条圈成的门枢的屋子里，不要高大的官家住宅。他们不稀罕住华丽的屋宇、用肥大的马拉车、使唤几十名侍女。这就是古代的隐士许由、巢父心胸宽阔的地方，也是伯夷、叔齐足以骄傲的原因，在我们这些人眼里，认为像吕不韦那样以奸诈手段骗得官位的人，或者像齐景公那样拥有骏马的庸俗君主，都是不足以夸耀的。"

司马徽的一番话，没有直接指出庞统的问题，而是让他自己领会：为人处世不能只是在追求功利，任何事情都要从正道上取得，只能拥有应该拥有的东西；否则，还不如守着朴素和贫寒，更具有纯真的人格。庞统也的确领会到了它的含义，对司马徽道谢说："我生活在中原的边陲地带，很少听到精奥的道理。今天如果不是叩响你这座洪钟，敲响你这面能发出雷声的大鼓，还真不知道天底下竟有这般激昂慷慨的音响哩!"

其次，即使占据完全的主动，也不能咄咄逼人，以免引起逆反心理。比如。对方欠你或该赔偿你钱物，你是主动者，对方是被动者，你要对方归还、赔偿东西，是你的权力。从这个角度上看，正常的索赔是无可非议的、应该的。但是，有人误以为一旦处在这种关系中，自己就成了主宰，对方理所当然要听从自己的命令甚至指斥。殊不知，两方的人格是平等的。厚话黑说同样如此，这样做不仅与事无补，而且常常会把事情弄糟。

例如，一个同学晚自习后从教学楼里出来，由于本来眼睛就

高度近视，加之连续几个小时的夜读，使脑子晕晕乎乎的，出门时一不小心，一头撞在玻璃大门上。玻璃被撞坏了，而那位同学的前额和脸颊也受了轻伤，疼得叫出了声来。这时，看管大门的人走过来，劈头就骂："你长眼睛了吗？这么大块的玻璃你都瞅不见？赔！没说的。一块玻璃100块！别走，拿钱来……"那位同学受了伤，又遭骂，还要赔偿，真是气不打一处来，与管理人员顶了起来："平常都开这一扇门，怎么今天把它关起来了呢？再说，你这玻璃这么透明，关上的部分应该有符号标明一下。现在，我撞坏了玻璃是该赔的，但也不全是我的责任，你们还要向我道歉呢……"

在厚黑学看来，那位看管大门的人照例索赔本是"有理有据"，但是，具体分析起来，那位同学感到委屈也确实是可以理解的，所以，如果那位师傅不是那样盛气凌人，而以另一种口气向这位同学表示需要赔偿的意思，那么事情一定会办得更顺当些。他可以这样说："我今天开了另一扇门，把这一扇关上了，没想到有人走老路，撞上了玻璃，对不起啦。不过，玻璃是公家的，又比较贵，按学校的规定，你还得适当赔偿一点儿。我是管这门的，很抱歉，我只有这样做了。"

再次，要注意给对方留面子，这样才能使他主动地配合你。厚黑学认为，在软话哄着说时，需要特别注意不伤对方的面子，甚至可以说，除非迫不得已，要自始至终有意地保护对方面子。即使对方态度非常不好，也应该保持冷静，不厌其烦向他提示和解释，同时得找出一个"台阶"，让对方体体面面地"下台"，这样，你就从心理上已经说服了对方，接受你的意见就是个时间问题了。

例如，有一家大饭店的一位客人在离店时，把房内的一条浴巾放在提箱内想带走。服务员发现后立即报告给了副经理。这时候客人已经在大堂收银处结完账，马上就要离店了。按该店规定，客人"丢失"一条浴巾该赔偿50元。当时，客人尚未离开饭店，浴巾就在箱内，要追回，本来是轻面易举的。但是，既要追回东西，还得保护客人的面子，那就要想点办法了。这位副经理在大

堂收银处找到了刚结完账的客人，礼貌地请他到一处不引人注意的地方说："先生，服务员在收拾屋子时发现您房间少了一条浴巾。"这位客人面色有些紧张，但为了维护面子，拒不承认带走浴巾。为了照顾客人的面子，这位副经理开始给客人一个台阶下："请您回忆一下是否有您的亲朋好友来，顺便带走了？"客人说："我住店期间根本就没有亲朋好友来拜访。"

见对方如此，这位副经理就干脆给他一暗示说："以前我们也发生过类似情况，一些客人说是浴巾不见了，但他们后来回忆起来是放在床上给毯子遮住了。您是否能上楼看看，浴巾可能压在毯子下，服务员小姐没看见？"这下客人理解了，拎着提箱上楼。一会客人下了楼，故作生气地说："你们服务员检查大不仔细了，浴巾明明在沙发后面嘛。"这位副经理不露声色，很有礼貌地说："对不起，先生，打扰您了，谢谢您的合作。"

在厚黑学看来，经理说的"谢谢您的合作"则有双层意思，听起来好像是客人动大驾为此区区小事亲自上楼进房查找，其合作态度可谢。然而真实的含义却是："您终于把浴巾拿出来了，避免了酒店的损失。"由此可见，厚话黑说者一定要沉得住气，要一次又一次地给对方以退路，这样就可以让那"不大合作"的人就范。

◎ 软中带硬，柔中带刚

厚黑学认为，软话哄着说并不是说要一软到底，面从前面的论述中知道，讲道理又不能直来直去地伤人情面。怎样协调这对矛盾呢？厚话黑说认为一个的办法就是软中带硬、棉里藏针，使对方在和风细雨中感受到"杀机"。

例如：宋仁宗庆历二年，富弼担任知制诰，负责起草机要诏令，监察京城的司法工作。一次，宰相府有一个官员伪造和尚的度牒骗人，开封府不敢查办，富弼出面治了此人的罪，当时任宰相兼枢密使的吕夷简很不高兴。恰好这时北方的辽国陈兵边境，派使者萧英和刘六符来勒索雁门关以南的地方。因为这里曾一度是辽的占领区，后被宋朝收回，现在辽又想找藉口

加以讹诈。宋仁宗决定选一个使臣去与他们交涉，可是由于对辽的意图不明，大家都不敢轻易接受这个任务。心存报复的吕夷简就想坑害富弼，在仁宗面前推荐富弼前去。

辽使萧英和刘六符等进入宋朝地域，宋仁宗派出宦官前去慰劳，萧英竟然推说身体不适，不肯行拜见的礼仪。萧英原来是宋朝派到辽国的使臣，后来投降辽国。见状，富弼不急不慢地说："过去让你出使北国，你有病睡在车子里，皇帝的命令一到，你马上起来。这次皇帝派使者来迎你，你为什么不肯按规定行礼？"这句看似轻描淡写的话，触到萧英的软处，他忙不迭地行了跪拜的礼节。富弼接着很诚恳地与他交谈，他受到感动，便把辽方的真实意图，悄悄地向富弼一五一十地说了出来。并且关照富弼：如果宋朝可以把关南地区让出来，就让出来，如果不愿意，用别的条件满足一下辽国也行。

就这样，富弼完成刺探对方虚实的任务，把萧英的话禀告了仁宗，仁宗只同意每年给辽国增加一部分"岁币"银两和丝茶，也可以找一个皇室的女儿嫁给辽主的儿子。

于是，富弼来到辽国，与辽主开始谈判，他问起辽国兴兵索地的原因。辽主说："你们南朝违反过去的和约，封闭了雁门关，修城、挖河、增加水位、召募民兵，这是什么用意？我国很多大臣都要求兴兵南下，我认为还是尽量避免战争，仅派使臣向你们索讨关南地区；如果索讨不到，再兴兵也不迟。"

富弼软中带硬地说："你们忘记当年真宗皇帝的恩典了吗？在澶渊那一仗，假使按照将领们的意见乘胜进军，你们北国的士兵没有一个能够逃脱。况且你们与朝廷通好，对君主有利，对臣下却没有什么好处。万一打起仗来，臣下可能得到一些好处，灾难可就要由君主一人担当了。所以，你们的臣下之所以主张打仗，都是为他们自己考虑的。"

听到这样，辽主非常惊讶，富弼又接着分析说："当初石晋高祖石敬瑭，欺骗上天，背叛皇帝，用关南地区换取他的地位，他的侄子石重贵昏庸淫乱，国土狭小，人心不齐，所以辽国那时能吞灭他们，不过人马损失也十分严重，今天，我们中

原拥有纵横万里的疆土，装备有百万的精兵，政策明确，法令严明，举国上下同德。你们如果想发动战争，能保证一定胜利吗？即使能够获胜，所遭受的人马损失，是由下面的臣子负担呢？还是由你君主承担？假使仍旧保持双方友好，每年我们给你们的岁币不断。这些利益都归你君主所有，下面的臣子怎么会考虑得到呢！”

辽主一下子明白了，不住地点头。富弼趁热打铁说：“我们关闭雁门关，目的是在防御西夏；增加水位，是当年屯田使何承矩积水垦田的措施，目的也是在于稳定我们两家边境的秩序。至于修城、挖河，这是我们的惯例；招募民兵是为了填补原来的缺额。这些都不能说是我们违反原来的和约。”

辽主高兴地表示：“不经你这样说明，我还确实不知道详细的情况。”他显然已经放弃了挑动战争的想法，但还没有打消索地的企图，说：“但是，我现在要的地方，是我们祖宗原来拥有的啊！”

富弼毫不让步说：“后晋当年用关南地区贿赂辽国，后周世宗后来已经取回了它，当然，这都是过去的事了，不应再谈。如果你们要地，我们也要地，我看对你们并没有什么好处。”就这样，富弼与辽主结束了第一轮谈判。

第二天，辽主邀请富弼参加打猎。他把富弼的马引到自己身边，对富弼再三强调：辽国得到了土地以后，一定会和宋廷友好。富弼再一次使用软中带硬的说话技巧，他说：“北朝既然以得到土地为荣耀，那么南朝必然以失去土地为耻辱。两国既是兄弟关系，怎么能教一个荣耀、一个受辱呢？”

回来后，早已被富弼感化的刘六符，稍稍告诉他说：“我们君主听了你关于不能教一个荣耀、一个受耻的话，内心有所感悟。现在恐怕还有两国联姻的问题要谈。”

在厚黑学看来，富弼正是以委婉服人的辞令和以敢于抗争的魄力，“软”和“硬”、“柔”和“刚”巧妙地结合在一起，为处于弱势地位的宋王朝争取到了最大的权益。

〔第四篇〕
直话悠着说：让不合作变成合作

妨碍对方主动与你合作的罪魁祸首就是“反感情绪”。带着这种反感情绪，谈话中对方就会突然离席，或装着思考问题，将视线转移到别处；当即将谈到主题时，却故意将话题岔开；甚至强词夺理，将你说的一一反驳掉；要不就胡乱附和你的说法，但并不表明真正态度。厚话黑说认为，面对这种情况，直来直去的劝说方式是无济于事的，甚至会使事态变得越来越糟，而只有将直话悠着说，才有可能消除对方的反感情绪，使问题迎刃而解，为劝说对方合作铺平道路。

■ 厚话黑说十九：巧试探知深浅

——军事上有种说法叫『不打无准备之仗，不打无把握之仗』。只有通过『探』，知道了对方心里想的什么，才能确定下面要说什么，要不要说。

军事上有种说法叫“不打无准备之仗，不打无把握之仗”。只有通过“探”，知道了对方心里想的什么，才能确定下面要说什么，要不要说。

厚黑学看来，试探是一种非常有效的直话悠着说的手法。军事上有种说法叫“不打无准备之仗，不打无把握之仗”。这种试探的目的就是为了知彼，知道对方心里想的什么，再确定下面要说什么，要不要说。此外，用探寻的语气也显得比较礼貌一些，不容易把话说绝，也为下面的“悠着说”留下余地。

与其说："我在10点的时候去拜访你!"就不如说："我在10点钟左右去拜访您一下好吗?"或"明天10点钟您有空吗?我能不能在那个时间去拜访您一下?"这样，原意虽然没有改变，可是换了一种试探的口气，给人的感觉是由命令的语气变成了请求的语气，这就是直话悠着说。

◎ 由浅入深，摸着石头过河

厚话黑说认为，运用好试探这种直话悠着说的方式，第一个重要原则就是"由浅入深"。怎样才能做到由浅入深呢？有一句名言是这样说的："只有从别人的观点中去接近他们，我们才能希望控制得住他们。"要打动和说服别人与你合作，就得从他们的需要来着手。你必须明确，要让任何人由不合作变成合作，惟一的方法就是使他自己情愿。同时，还必须认识到，人的需要是各不相同的，各人有各人的偏好偏爱。只要你认真探索对方的真正意愿是什么，特别是与你的计划有关的，你就可以依照他的偏好去对付他。

厚黑学认为，你首先应当使自己的计划适应别人的需要，然后你的计划才有实现的可能。如果你的计划已经大大背离了对方的意愿，而你对此却一无所知，那么成功说服对方与你合作的机率就微乎其微了。例如，有一个年青的职员，听说另有一家公司对他很青睐，希望他前去发展。可这位年轻人自己倒没有另谋高就的意思。有一次，他去见老板汇报有关业务进展，那位老板因为对他的表现十分满意，便临时嘉许了几句，对他说："你在公司干了几年，长进很快。我想告诉你，你自己应该知道可以满足了。"这位老板实在是弄巧成拙，在还没搞清楚年轻人的心理之前，妄下定论。其结果自然是这位年轻人听了之后大为不满。在厚黑学看来，那老板实在不懂得年轻人的心理，青年正是有着青春、大志与才能的阶段，叫他在这几年中自满，这是什么意思？这对他毫无鼓励可言。他认为自

己绝对不该以此自满，所以便立即辞了职，受聘于另一家公司了。其实这位老板有一点是猜得不错的，即这位年轻人的确想留在他的公司里，而且的确并不希望他的老板立刻再给他升职。但他猜得太绝对，太自信，太性急了，结果反而坏了事。他以为只要在年轻人肩臂上轻轻地拍一下，给他一番华而不实的赞许，就足可以笼络得住他，哪里知道他完全看错了。那年轻人所要的是一个前程，一个发展的机会。

厚黑学认为，这位老板其实只要在问答之间，稍费心思探听一下他的口气，就可以真正把握了这位青年人的欲望，然后酌情对他稍加鼓励，对他说几句“年轻人，再加把劲，你的前程未可限量”之类的话，便可以牢牢地笼络住他。可是这位老板不肯费心思先探一下对方的虚实就轻下定论，结果因为几句措辞不当而失去了这样一位年轻能干的人才。

因此，厚黑学提醒人家，在表达自己的想法之时，第一要做的是，先探一下别人的口气，考察他们真正的意思，尤其要设法了解与我们的计划密切相关的对方的真正的意图和去向，然后才能见机言事，说服对方与你合作。

例如，东汉光武帝刘秀的姐姐刚刚死去丈夫，情绪低落，十分忧伤。刘秀担心姐姐忧坏了身体，有意在大臣中选一位如意郎君，为姐姐牵线搭桥。刘秀的姐姐看中了一名叫宋弘的大臣。一天，刘秀召见宋弘。他弯着腰对宋弘说：“俗话说：‘富易交，贵易妻。’人富了要换一批新朋友；地位显赫了就另娶门第高贵或年轻美丽的妻子，这是人之常情嘛！”宋弘正色说道：“我听说：‘贫贱之交不可忘，糟糠之妻不下堂。’就是说贫贱时的朋友永远不能忘记，贫贱中共患难的妻子永远不能分离。”刘秀听后，称赞了宋弘一番，再也不想在他身上打主意了。

在厚黑学看来，皇帝的姐姐相中了有家室的大臣，这自然令皇帝颇感为难。如果直接询问，倘若对方予以拒绝，自己的面子也过不去。于是，刘秀采用了先引俗语试探，得悉了宋弘在

婚姻问题上的看法，从中推知他肯定不会同意姐姐的要求，于是也就不再追问了。其实，“由浅入深”的方法，我们在生活中会自觉不自觉用到的。比如向别人借车，你明白他现在不用，仍会先问他：“你的车现在用不用?”下面的话都不用你开口，朋友就心知肚明了。这种语气也比较温和，容易让人接受。

厚黑学认为，有一种普遍存在的心理现象，如果有人提议在房子的墙壁上开一个窗口的话，想必会遭到很多人的反对，窗口肯定开不成。如果他提议要把房顶扒掉，众人则会退让，同意开个窗口。我们在直话悠着说时，就可以利用这种心理，达到劝说别人与自己合作的目的。说得太急太快会让人感觉到你想敷衍了事，或急于求成。优秀的推销员就吃透了消费者的这种心理，他说得不会太迫切，语速不会太快。因为就一般购买者的心理而言，对那种开门见山反复述说自己商品多么好而不先试探消费者是否迫切需要该商品的推销员往往会产生一种戒心，认为他的话十之八九是骗人的。相反地，对于那些先礼貌地试探消费者口气，说得比较稳重的推销员会有一种诚实感，会产生一种听他说话的欲望。比如，先向对方“探一下路”，问一下对方的真正意思，还能给人一种受人尊重的感觉。人受到别人尊敬的时候，就会觉得特别愉快，即使明明知道对方说的只是一句无关痒痛的话，也会有兴奋的感觉。尤其对自尊心强的人，自尊心愈强愈有这种倾向。

由此可见，在采取这一策略时，一定要学会察言观色。

厚黑学认为，你在劝说对方与你合作时，可能成为阻碍的心理因素有，警戒心、成见、心理压力、欲求不满、反感、自尊心、不安感与猜疑心，而这些都可以通过先观察对方表面上的语言行动，用适当的语言探寻一下，了解其拒绝或否定的心理因素，然后以深层心理为主要的着眼点，采取最佳的应付方法，消除他的心理屏障。由此可见，“探路”这个环节做好了，以后的“悠着说”就有了方向。

◎ 答非所问，避免陷入被动

厚黑学认为，上文所言的“由浅入深”地进行试探，说明了一种直话悠着说的思路和方向，这其中，最困难的还是在于刚开始时，不了解对方的虚实。因此，厚话黑说告诉我们，一定不要过早表露自己的想法，用一种语意模糊的话来探寻对方的虚实，以便针对性地“由浅入深”进行说服，使对方心甘情愿地与你合作。

例如，姚某刚刚托好友某局长为自己办件事，忽然听到他被捕“进去了”的传闻，又不知真假，就到某家打探虚实。果真只有局长夫人在家，满脸愁容。姚某没有妄下结果，他小心地试探着问道：“局长到底是怎么回事?”局长夫人长叹一声：“唉！胃病又犯了，昨天送医院了……”

厚黑学看来，如果姚某实话询问局长是否真的被捕了，那场面会如何呢？姚某一句“怎么回事”可以作各种解释，而且无论结果怎样，都可以巧妙地周旋。比如，如果局长真的被捕了，人家自然会实情相告；如果局长一切平安，家人可能会莫名其妙地反问：“什么怎么回事?”他还可以转而掩饰说：“听说他想调动？干得好好的，又何必……”虚虚实实，转换自如。

怎样才能做到“语意模糊”呢？答非所问就是一种好办法。

例如：清代的尹继善自幼聪敏好学，刻苦自励，28 岁中了进士，8 年以后做到两江总督。他生活在雍正、乾隆时代，雍正皇帝猜忌多疑，为人凶狠刻薄，乾隆外宽内严，喜怒不形于色。尹继善在那个危机四伏的封建官场中，能够青云得志，扶摇直上，他的人品和才能当然有超出别人的地方。他任总督的时候，凡是打算采取什么政治举措，总能做到集思广益，避免个人主观独断，从面受到皇帝的嘉奖和采纳，因而他的想法都能一一付诸实施。

可是，尹继善最突出的是口才和反应。他的一个说话绝招就是“答非所问”。有一次雍正因他政绩优异，召他入京觐见。雍正在表扬之余，对他说：“你知道在总督之中，还有三个人你应该向他们学习的吗？他们就是李卫、田文镜、鄂尔泰。”李卫等三人都是当时有名的大臣，年龄、地位、名望都在尹继善之上，以统治手段的残忍和严酷而深受雍正的宠爱，尹继善对他们的所作所为并不完全满意，他回答说：“李卫，臣学其勇，不学其粗；田文镜，臣学其勤，不学其刻；鄂尔泰大局好，宜学处多，然臣不学其愎也。”

在厚黑学看来，尹继善的回答很巧妙得体，他没有正面回答雍正皇帝的话，而是答非所问地既肯定了三个的优点，也指出了他们的缺点。李卫的优点是办事勇敢果断，缺点是不精细，太轻率。田文镜的优点是工作勤奋，办事认真，缺点是过于苛刻，过于挑剔。鄂尔泰的优点很多，特别是识大体，全局观念很强，缺点是主观武断，刚愎自用。尹继善当然只能学习他们的优点，不能学习他们的缺点。其实，他如此回答正是一种通过试探的方式，进行直话悠着说，他事实上在委婉地提醒雍正：“你这个当皇帝的，不要以为这三个人一切都是完美无缺呢！你应该知道他们都有缺点，而且是些什么样的缺点，才好督促他们改正呢！”

日常生活中，如何运用答非所问呢？一种方法就是要运用好歧义句。比如，一位老师通知班上的女同学说，“明天全体女同学一律不准穿裤子——听清楚了没有？”女同学齐声应道：“听清楚了。”对于这个通知，若非当事人，恐怕有点惶惑不解，要“全体女同学一律不准穿裤子”是什么意思？其实全体女同学早就明白，因为老师已经交待过，明天将举行大型活动，要她们统一穿裙子。我们说上而老师讲的那句话就是一个歧义句。

这种歧义句在日常生活中经常出现的，如“这是我的书”，到底是“我”买的书、还是我写的书？如此等等。如果要细加分析，则应该看到，有的歧义是说的人没有把话说清，

有的歧义是听的人没有把话听懂。按照正常的情况，说的人是主要方面，但是说的时候，他是在一定的场合下说的，如果听的人对于说的场合不了解，或者故意加以变动，则就会形成答非所问。例如，父亲见儿子背地里学抽烟，大发雷霆地骂道："你竟敢背着我学抽烟，看我揍你！"这句话的中心意思是"学抽烟"，这是容易理解的，但是儿子却答道："我向您保证，从今开始，我抽烟一定不背着您了，"他把中心意思改成背地里还是明地里，这就是我们这里讲的答非所问的问题。

厚黑学认为，对于这样的答非所问，一般情况下，会引起人家的讨厌，只有雍容的气度下和超脱的感悟中，才可能产生直话悠着说的效果。比如，大暑天气酷热异常，有人还盖着夹被睡觉，人家问他："你为什么还盖着夹被睡觉？"他答道，"因为棉被太热，所以盖夹被。"人家问话的意思是：天气这么热，你为什么不盖单被，而还盖着夹被？他的答话的意思是：因为天气热，所以不盖棉被，而盖夹被。一向一答，简直相差一大截。人家如果把他当作正常的言语往来，一定感到话不投机，不可理喻；但是如果回答者另有意图，另当别论，所以答非所问者，若不是大愚之人，则定是大智之人，而厚话黑说者一定是后者。

由此可见，答非所问是指撇开人家问话里的中心意思，抓住潜在、枝节的、无关紧要的因素进行回答，这回答肯定是属于人家问话里的问题，但决不是人家问话的真正的本意，这样就使对方从你的回答中根本判断不出你的真实意图了。例如，美国总统柯立芝做了几年总统以后竟有厌倦之感，在他任期将满之际，发表声明说："我不打算再干这个行当了。"记者觉得话里有话，就紧追不舍，要请解释。柯立芝没有办法，灵机一动，把记者拉到一边对他说："因为总统没有提升的机会。"

在厚黑学看来，一般的人都盼望提升，所以没有提升的机会，可以成为不干的理由。柯立芝正是在运用答非所问的方法来直话悠着说，不给对方可乘之机。

■ 厚话黑说二十：欲取之先与之

——军事上还有一种说法叫“以迂为直、欲擒故纵、声东击西，方可出奇制胜”，直话悠着说就包括了这种以退为进的含意。

军事上还有一种说法叫“以迂为直、欲擒故纵、声东击西，方可出奇制胜”，直话悠着说就包括了这种以退为进的含意。

古代兵法上讲，“以迂为直、以患为利，欲擒故纵、声东击西”，这样才能达到出奇制胜的效果，而直话悠着说就包括了这种以退为进的含意。因为这种以退为进显然要比直接说出自己的意图的方法要好得多，通过“退”可以审时度势，瞄准对方心理，再抓住对方的心理提出自己的观点，即使对方不

打算与你合作，也会使得他难以拒绝你。

◎ 欲擒故纵，让人主动配合

厚黑学认为，运用直话怂着说的欲擒故纵之法，就是指为了达到说服别人与自己合作的目的，而先说出与本意相反或无关的言论，待对方表态后，再巧妙转移，最终使对方同意与你合作的方法。运用中应注意以下几个方面：

首先，对于对方要先说优点，再说缺点。比如，有些事，对方完全有能力做到，但现在一时不能做到，或者不打算与你合作，此时若想说服对方合作，就需要用到直话怂着说的说服技巧。

厚黑学认为，千万别直接要求对方如何如何，这样只会令对方产生逆反心理。聪明的办法，就是先赞扬对方的业绩与办事能力，使对方产生好感，此时再适机提出你的想法，这时对方往往容易接受你的观点，进而与你合作。

例如，王某在某公司已工作几个月，但公司给他的办公室设备十分简陋，这很不利于王某开展工作，有几宗生意就是因为客户见到办公室设备如此简陋而告吹的。于是，王某找到办公室主任，要求改善办公条件，但均被办公室主任以多种理由搪塞。一天，王某在上班途中巧遇办公室主任，他决定再次提起改善办公条件之事，不过这次他改变了诉说的方法：王某与办公室主任打过招呼之后，就天南海北地聊了起来。主任通过谈话发现王某的知识渊博，谈话也很风趣，并且很谦虚，便对王某有了些好感。于是，主任问道："小王啊，你来公司时间也不短了，不知你对咱这个公司看法如何呀？"

王某见机会到了，便说："说实话，咱们公司实力确实很强，资金也很雄厚，开发出来的产品在市场具有很强的竞争力，公司的前途是很好的。我当初选择我们这个公司，的确是明智的选择。能进这个公司，我很庆幸！"

这一席话说得这位自认为是公司元老的办公室主任心里美滋滋的。他越发认为面前这个小王是个可造之才了，便说："小王啊，你脑子很聪明，能力也强，又能说会道，好好在公司干，前途一定无量！"

"多谢主任夸奖。不过……主任，你看我办公室的设备，是不是能改进一下，这样我想我能为公司招来更多的客户？"

办公室主任略一思索，立即拍板："好！只要对公司有利，我都支持！"

在厚黑学看来，王某这次没有直接向办公室主任提起办公室设备简陋之事，而是先大谈公司优点，博得了对方的欢心，然后婉转提出了要求，办公室主任果然爽快答应，这就是直话没有直着说，而是"悠着说"的效果。

其次，对自己要先说缺点，后说优点。比如，你是一个条件极优的技术人员，研究专业技术水平比周围的同行先进，能吃苦耐劳，具有创新意识……。但是，你却没有得到相应的报酬。那么，在争取你所应得利益之时，对方通常不会心甘情愿地与你合作，这时该采用怎样的说话技巧呢？厚话黑说告诉我们，可以用到先说缺点、后说优点的"欲擒故纵"的技巧。

厚黑学认为，先说自己的缺点，可以堵住对方拒绝你的口实，同时给人一个谦虚可亲的形象。有时，先说缺点还能博取别人的同情；当然同时别忘了告诉对方自己的优点，因为优点是自己争取利益的根据，是自己价值的体现。

例如，华工是一家汽车装配厂的骨干技术人员，他已经在这家工厂干了十几年了。在这十几年里，他先后改进生产技术三十多项，研究科技成果两项，并且数次获得政府奖章，是厂里的科技带头人之一。但是，作为这样一个技术骨干，由于种种原因，他的工资却一直只有四百多元，比起南方和沿海来，简直少得可怜。华工决定向厂长反映一下自己的情况，希望能增加工资。

于是华工找到厂长。厂长当然对这位厂里的老牌技术骨干

很尊重，客气地让座，并说："老华啊，你很少到我办公室来，这次来一定有事吧?"

华工笑了一下说："我这个人，整天只会摆弄那些零件呀，轴承呀，其他什么方面都不行！像厂长一直这么关心我，我却不知道来看看您。我的身体也不很好，整天小病不断，三天两头打针吃药，我看我就是这样的命!"说完长长地叹了口气。

厂长见华工摆出了一大堆缺点，知道他一定有所求，便说："老华，你是我们厂里的技术骨干，厂里是缺不了你的，你要是有什么困难，尽管说，能解决的我一定给你解决?"

华工见厂长这样表态，就说："厂长，作为一个技术人员，为厂子里多做点贡献那是我份内之事，应该的。虽然我拿过不少奖，技术成果也不少，可那些不都是厂里给的嘛。本来我也不想提了，可厂长既然说了，那我也就说说。最近我家的经济有点吃紧，儿子考上了大学，女儿生病住了院，我那点工资一下就全没了，再加上一家人还要吃饭穿衣，我这下可算没办法了。你看是不是能给我加点工资、奖金，也好救救急呀!"

厂长看着华工沉默了一会儿说："别人加工资我不同意，可给你加工资，我没说的，明天我就给你升一级工资，奖金双倍!"

在厚黑学看来，华工就是先从自己的缺点说起，然后又委婉地提出了自己的成绩，并表示了增加工资的请求。这样，便使厂长毫无搪塞之词，只好答应。

第三，利用对方的心理弱点。在现实生活中有一些人，你说往东他偏偏往西，对付这种人，利用这种心理弱点，声东击西颇为奏效，关于这种逆反心理的利用下文还有专述。人们还有一种心理效应就是应激心理。无论你说什么样的话，对方都会相应地做出反应。那么，你可以把他激怒，然后再让其平静下来，从而实现使对方与自己合作的意图。

例如，一个男孩去面包店买了一个两元钱的面包，可他发现面包却比平时小得多，于是他便问老板："你不觉得这个面包比平时小吗?"

老板诡辩道："哦，这不要紧，面包小一点，你拿起来就方便多了。"

小男孩掏出了一元钱递给老板就要走。

老板叫住他说："你没给够钱呀!"

"哦，不要紧，这样你数钱不就方便多了吗?"

于是老板不得不给小男孩换了个大的。

在这里，这位聪明的小男孩受到了不公正待遇后，并没有直接气冲冲地要求老板为他换个大的或者干脆扔掉面包拂袖面去，面是少给他一元钱。老板由于应激心理，向他再要钱时，他便巧妙地作答，维护了自己的正当利益。

在厚话黑说中，这三个欲擒故纵法的方法，在运用时要根据具体情况具体分析，灵活使用。因为情况是因人而异、因事而异的，只有"到什么山上唱什么歌"，才能更好地达到直话悠着说的目的。

◎ 就近送礼，让人无法回绝

如果你想让对方与你合作的要求不便贸然提出，担心对方拒绝。对于厚黑学来说，有没有一些办法使你提出要求时，减少对方回绝的可能性？方法是有的，比如，就近送礼，堵住对方的嘴，拉近双方距离。

在厚黑学看来，这里的送礼与行贿不同。行贿靠的是重金而送礼是一种礼节，只需要合适即可。怎样才算合适呢？这要因人而异，因事而宜。解放战争中在辽沈战场上失败逃跑的国民党高级将领曾用金或指换饭吃，换衣穿，以便鱼目混珠蒙混过关，而单口相声《珍珠翡翠白玉汤》里说的是开国皇帝朱元璋穷困潦倒时一碗酸豆腐汤就使他感动的热泪盈框。由此可

见，送礼要讲究技巧。

例如，战国时期，蔡国地小人少，经常受别的大国欺负，国君深感不安，于是与上大夫卫子期商量，要找个大国作为庇护，最后，他们挑中了地处邻毗的楚国。

可是怎样才能将这种意思传达给楚王呢？又怎样才能成功呢？卫子期经过很长一段时间的冥思苦想，终于，想起了一条出路：那就是找楚王身边的侍从公羊独，他是蔡国山齐郡人，与卫子期刚好是同乡。

于是，卫子期在通过其他人与公羊独接过头后，就化妆成一个商贾前往楚国都城。到了公羊独的府第，卫子期托仆人将一盒东西送进去给公羊独，不一会儿，只见公羊独亲自带领家人，前来迎接卫子期。到底是什么东西竟使得公羊独如此看重呢？原来，卫子期当时在国内也为要送公羊独什么礼品深感头痛过，他知道公羊独家产庞大，富可敌国，如送金银财货定然打动不了他。于是卫子期出奇制胜，特叫人准备蔡国山齐郡的特产咸鱼干20马车，一路浩浩荡荡开往楚国。

因为，卫子期事先了解了，公羊独在楚国什么都有，但他有一个僻好，就是爱吃自己家乡生产的咸鱼干，可一直苦于吃不到正宗的咸鱼干，这次，卫子期以如此大“礼”相赠，他焉能不喜，焉能不乐呢？

在厚黑学看来，“送礼”的时候，怎么送，送些什么，有很大学问。卫子期高明之外，在于他抓住了公羊独这个老乡的嗜好，投其所好，最后达到了目的。由此可见，送礼是人之常情，但怎么送，送什么很关键，尤其是对于富有的人，送礼会使他对你提高警惕，并且有时候你自己觉得礼品已够重了，可在对方看来却根本没放在眼里，这时你就应该考虑一下怎样选择对方喜欢或价格适当的礼品。

因此，厚黑学提醒人们，礼要会送，不能乱送。例如，有位周先生开车去看朋友，心想走的时候再把礼物拿下来，于是，大家寒暄一番，时近中午，朋友没有留他的意思。周先生

起身告辞，说："我把车上的东西拿下来。"朋友一听，马上说："今天中午怎么能走呢？就在我这了？"妻子也立刻转身去了厨房。那次之后，周先生算明白了一个道理，拜访朋友，采用"兵马未到，粮草先行"的策略，先把礼物一放，不管是大是小，是多是少，只要有礼在，态度准没错。

总之，厚黑学认为，人们常说"咱不是看上他那点东西……关键是有份心意在"，其实，就是看在"那点东西"上，才会这么计较。只带份心意，不带表现心意的东西，你是根本没有机会开口的，也谈不上说服对方与你合作了。

◎ 正话反说，让人自己领悟

有些人非常不讲道理，对于这种不进盐酱的人，是不是就没有办法说服他们与你合作了？厚黑学认为，答案是否定的，只要你把握分寸，摸清底细，思路开阔一点，头脑灵活一点，说话悠着点，就一定能把这种人扳回头。其中正话反说就是一种有效的办法。

例如，春秋时，齐景公很喜欢打猎，让人养了很多老鹰和猎犬。有一次，负责养老鹰的人，不小心跑了一只老鹰。齐景公大怒，要把这个人杀掉。相国晏子听说后连忙说："这个人有三条大罪，不能轻饶了他。让我先数说他的罪状再杀吧？"

于是，晏子就当着齐景公的面，一边指着这个人，一边扳着手指数说道："你替大王养鸟，却让鸟逃了，这是第一条大罪；你使大王为了一只鸟的缘故而要杀人，这是第二条大罪；杀了你，让天下诸侯都知道我们大王重鸟轻士，这是你的第三大罪。三条大罪，不杀不行！大王，我说完了，请杀死他吧！"

齐景公听着听着，听出了晏子话中的味儿。停了半晌，才慢吞吞地说："不要杀了，我已听懂你的话了。"

在厚黑学看来，晏子列举的三大罪状，实际上是说给齐景

公听的，所说的三大罪状，暗示如果因此而杀人会给齐国带来不好的影响。这样就直话悠着说，齐景公明白了这里头的道理。

正话反说的事例很多，例如，五代后唐的开国皇帝庄宗李存勖，有一次打猎兴致来了，纵马奔驰。等到了中牟县，老百姓田地的庄稼被他践踏了一大片。中牟县令为民请命，挡马劝阻，庄宗大怒，要将县令斩首示众，随行大臣没有一人敢进谏言。过了一会儿，一个叫敬新磨的伶人的从背后转到庄宗马前，押着将被砍头的县令，愤怒地指责说：

“你身为一个县官，难道还不知道我们的天子喜欢打猎吗？你为什么纵使老百姓在田地里种庄稼来交纳国家的赋税呢？你为什么不让你们县的老百姓饿着肚子而空着地，好让天子来此驰骋打猎取乐呢？你的罪该死！”

怒斥之后，他还请求对中牟县令立即行刑。庄宗看到眼前的一切，明白了敬新磨的意思，然后哈哈一笑，免了中牟县令的罪，让其回府了。

在厚黑学看来，这个敬新磨指桑骂槐，指东说西，正话反说，实在是直话悠着说的一个典范。

在现实生活中也有不少这种例子。爱因斯坦有一位得力助手，年轻聪明，有才华，他非常尊敬老师爱因斯坦，但对其他人却傲气十足。一天，爱因斯坦对他说：“孩子，从今以后我该拜你为师了。”年轻助手吓了一跳，连忙说：“爱因斯坦先生，我是非常尊敬您、崇拜您的，甚至超过对我亲生父亲的爱。如果我有什么不对的地方，请您尽管指教。”爱因斯坦认真地说：“孩子，我所交往的这些科学家和教授，他们都是我的老师，而你却不把他们放在眼里。为了使你将来能够成为一个有点用处的人，所以我也应该拜你作我的‘老师’！”一句话使年轻人感受到了自己的过错。

在厚话黑说看来，正话反说一定要说得恰到好处，也就是说，既要让对方明白与表面相反的意义，又要让他改变主意，

按着你的思路走下去，这种方法，针对性格固执的人非常有效。

◎ 激人上道，巧用逆反心理

常言道，请将不如激将。这里指的就是利用人们的逆反心理，激人上道，逼迫对方与你合作。厚黑学认为，这是一种贬低他人的方法，目的是产生一种反作用力，这种方法现代人常用。比如，在公司内部舞会上，一位年青的女职员邀请男经理跳舞，对方以“我不会跳”或“跳不好”来推托。于是这位青年的女职员就笑着说：“您是不会跳，您八成是‘妻管严’，怕跳舞回家，被太太知道挨整吧……”对方被贬受激，仰头大笑，终于迈出舞步。又比如，某厂招聘车间主任，工人们都希望一位年轻有为的技术员应聘，可这位年轻人非常犹豫不决。一位老工人冲着他当众发了言：“我说你啊，厂里花了上万元送你上大学，学了一手本领，连个车间主任都不敢当，真是窝囊废！”结果这个技术员一激之下，终于大胆应聘，上任后果然不负众望。

厚黑学认为，运用这种方法的关键就是啥不好听偏说啥，哪壶不开提哪壶。历史上，激将法运用得最好的还数三国时的诸葛亮。例如，他巧改《铜雀台赋》，一方面编排瞎话，另一方面还对周瑜所忌讳之处精描细画，直激得周瑜暴跳如雷。由此可见，运用激将法，要根据不同人物不同性格，以不同的方式激发对方，让对方愤然而起。具体方法如下：

首先，猛戳其痛处。

比如，诸葛亮在与周瑜见过面之后，来见孙权，开口就说：

“如今天下大乱，将军在江东举兵，刘备在江南集结，目的都在与曹操争夺天下，眼下曹军势如破竹，威震天下，空有英雄气概对他是无可奈何的。加上刘备之军渐渐败退，将军您宜

早做应对，好生斟酌才对。如果贵国的军力能够与曹操对抗，就即刻与他断交；如果无力与其对抗，那干脆就迅速解除武装、俯首投降算了。可依我看来，将军似乎在表面上要服从曹操，其实内心里很是犹豫不决。目前形势已很急迫，没有多少时间让您犹豫了，希望马上定下主意，否则后果不堪设想。”

这里显然又是在激孙权。孙权果然愣了一下，随即反问道：“照你说的形势如此严峻，刘备怎么不赶快投靠曹操呢?”

孔明又作出一副慷慨激昂的样子说：

“君差矣，齐国壮士田横您该知道，他在道义上不能投靠汉高祖，宁可自己结束自己的生命。面刘备是汉室后裔，具有英雄资质，目前虽然困顿，仍有八方壮士慕其英名，源源而来投奔。起兵抗曹，天之所命，至于事成与不成，只有靠天命决定。岂可向曹贼投降呢?”

这样就更增加了激将法的威力，这不是看不起孙权呢？于是，孙权大叫一声：“我拥有十万大军，承父兄之业，更岂可轻易言降?”在厚黑学看来，诸葛亮这一番话既是对孙权的强大刺激，也是对孙权的有力鞭策，当然还是刘备一方对抗曹的坚定表态。此时，被触犯了尊严的孙权“不觉勃然变色，拂衣而起，退入后堂”。

在厚黑学看来，一个普通的人是很难有如此的胆识，因为这要冒造成整个说服工作夭折和失败的危险，给自己一方带来严重的损害。可是，诸葛亮决不是一般人，他是一个精通厚话黑说的高手，他的这一番话决不是逞一时口舌之快，他之所以敢于这样刺激孙权，目的就是用他最不爱听的话激发起他的自尊心，使他的意志按照自己所期待的方向转化。这种事例在日常生活中也有很多很多，只要戳到对方的痛处就能激发对方巨大的力量。

其次，刺激对方的自尊心。

人常说：“佛争一柱香，人活一口气。”尊严就像人的生命一样，是凛然不受侵犯的。在求人之时，如果能抓住这一

点，巧妙利用对方的自尊这一武器，结果便会水到渠成。

裴文是唐朝开元年间东都洛阳的一位将军，剑法超群。他家亲人亡故，为表达对死者难以磨灭的敬意，他想请人在天宫寺绘制一幅壁画，一来为亲人超度亡灵，二来也暗示了自己的嗜好。于是遍访各地，但一直未能找到合适的画师。

一日，裴文来到天宫寺，巧遇画家吴道子和书法家张旭。他热情迎上前去，主动报上姓名，盛请二位艺术家到一家酒店"便宴"，两位也不推辞。

席间，裴文虚心请教画坛之事。吴道子像是遇到知己一般大谈画坛情况，裴文直点头，大叫深刻、精辟、很受启发。酒过三巡，裴文道出自己的心事，并分别给二位送上玉帛十匹，纹银百两，作为作画、题字的酬礼。

哪知二位艺术家笑意全消，立刻冷若冰霜，拂袖而去。裴文见状，心想大约是两位艺术家嫌这报酬太低。于是他立即痛心疾首地带着痛改前非的诚恳表情拦住二位，赶忙赔礼道歉：

"二位先生莫嫌钱少，等画作完后，裴某另有重谢！"

吴道子听罢，怒从心起："裴将军不是太小看人了吗？"说罢转头就要走。

裴文觉得十分难堪，他想，论社会地位，我不比你们低，我是将军，论本事，也是各有所长，说不上谁高谁低。你们画画得好，字写得棒，我的剑术亦堪称一流。今天我屈尊求画反而在公共场合受到冷落，裴文不由得怒气上升。

裴文有个"毛病"，一怒就要舞剑，一边口中念念有词："什么大师？什么书圣、画圣！我看是欺世盗名，徒有其表！光会舞文弄墨，描些香草美人，于世道无补，甚至不能助我尽一份子孝心……还不如我手中这把长剑，可以斩妖除魔，换来人间太平。"

说罢就舞起剑来，吴道子、张旭听着、看着，面面相觑，不禁汗颜，看罢舞剑，上前与裴文长时间地热情拥抱。"刚才不是我们故意使你难堪，实在是我们太厌恶铜臭味。我们绝不

为了钱而出卖艺术!”

说罢，吴道子灵感大发，挥动如椽大笔，在画壁上舞墨作画，一口气绘成一幅巨型壁画，这就是吴道子的平生最得意之作——《除灾免患图》，张旭也写下了名传后世的《裴将军赋》。

在厚黑学看来，没有裴文那一通舞剑激将，恐怕吴道子和张旭不仅不会有传世之作，还真的要拍拍屁股走人了!

第三，充分激发对方的争胜欲望。

厚黑学认为，每一个健全的人，都有一种争胜的欲望。我们在说服某人的时候，如果能提出一种挑战，引起他竞争的欲望，则我们的目的较容易达到。

比如，据历史学家所言，如果不是由于一些挑战，罗斯福不会当上总统。他从古巴回国后，被推选为纽约州州长的候选人。反对派发现他居然不是纽约州的合法居民，于是强烈要求废除他候选人的资格。罗斯福慌了，要求退出竞选。于是有一位精明贤达、老谋深算的人叫卜拉德的向他施用了激将法。卜拉德没有向罗斯福宣传竞选州长的好处，也没有说服他继续竞选，而是说：

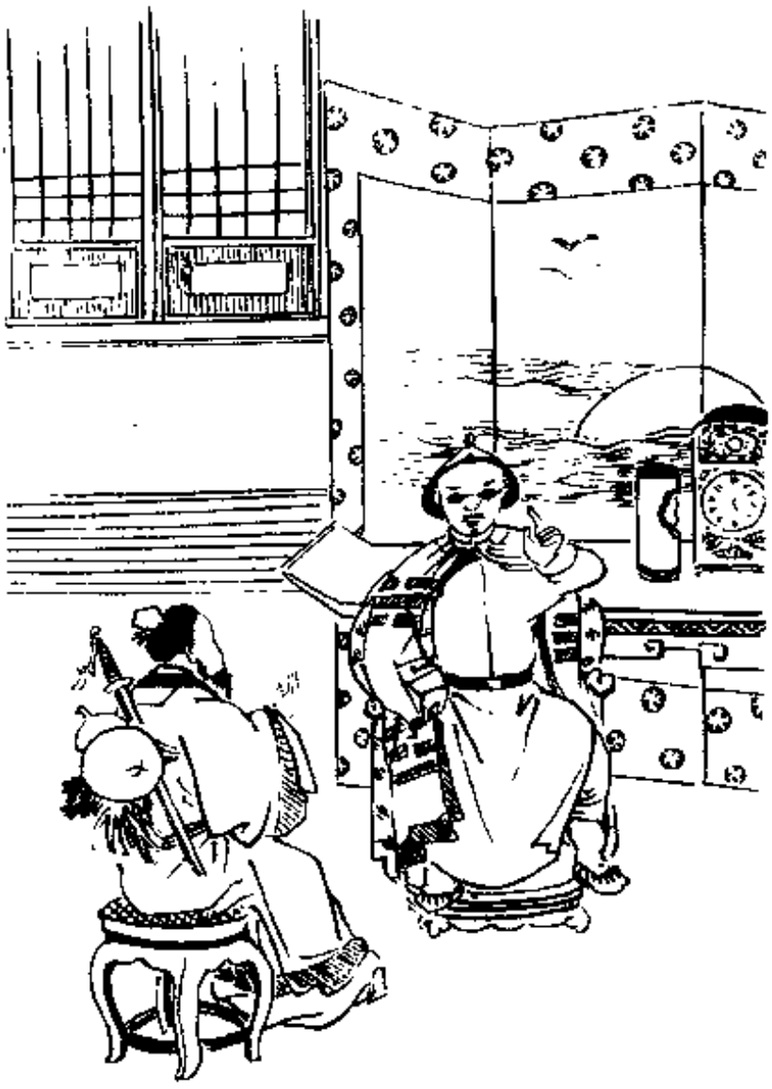
“罗斯福先生，我欣赏你的明智，你现在退出竞选是及时的，因为竞选从来都是强者的激烈竞争。勉强参加竞选，是经不起严峻考验的。”

罗斯福被激得大叫起来：“难道圣思山的英雄竟是一个软蛋吗?”

卜拉德的激将法使罗斯福知难而上，义无反顾，当上了纽约州的州长，又当上了合众国总统，并且连选连任。这不仅改变了一个人的一生，甚至对美国乃至世界的历史都发生了影响！所以，厚话黑说提醒人们，激将法是很好的激人奋起的办法，但一定要因人制宜，决不可千篇一律，否则容易被人识破，而一旦识破后，恐怕再施其他办法都难以奏效了，因为一计不成，对方便提高警惕了。

■ 厚话黑说二十一：响鼓不用重槌

——『心急吃不了热豆腐』。『紧逼盯人』式劝说会使人更加排拒，厚话黑说者会故意给双方留下一个缓冲带，然后以各种提醒激发对方自身的责任感。



俗话说，“心急吃不了热豆腐”。“紧逼盯人”式劝说会使人更加排拒，厚话黑说者会故意给双方留下一个缓冲带，然后以各种提醒激发对方自身的责任感。

俗话说：“心急吃不了热豆腐。”“紧逼盯人”式劝说会给人造成一种巨大的心理压力，这种压力往往使人更加排拒对方，这对于厚话黑说是非常不利的。厚话黑说者会人为地拉开话题与现场之间的距离，给双方留下一个缓冲带，这样就可以减缓这种心理压力，使对方在放松的状态下，解除戒备之心。然后再以对方熟悉的人、熟悉的事或熟悉语言给对方一种看以

轻描淡写的提示，让对方有种自然的责任感，或接受你的观点，以达到使对方心甘情愿地与你合作的目的。

◎ 旁敲侧击，激发对方责任感

厚黑学认为，对于“响鼓不用重槌”这一个厚话黑说术来说，旁敲侧击就是一种非常有效的方法。

刘麟是明朝时期著名的文学家和教育家。他弟子众多，真可说是桃李满天下。他退休回家后，有位学生刚好在他的家乡做官。这位学生对饮食非常讲究，甚至可以说是挑剔。他的手下人一旦没有满足他的口味，必定会遭责罚。因此，手下人常常为他吃饭的事提心吊胆。

刘麟听说这件事后觉得自己有必要教育教育这个学生。但刘麟又想，现在这个学生做了官，正是踌躇满志的时候，正面训斥他肯定不会接受，必须想个巧妙的办法让他自己觉悟过来。

一天，那位学生正巧得了个空儿来看望老师。刘麟热情地接待了他，并说：“贤契正任要职，面老夫已告老还乡。平时你我难得一聚。今天你能来看我，我很高兴，本来应该设宴招待才是，只是怕耽误了你的公事。就留下来吃顿便饭吧。只是你师母不在家，没有人做菜，老师做的家常便饭，你能吃得下吗?”学生本想推辞，但想起自己特意来看老师，难得老师这么高兴，就留了下来。

尔后，刘麟故意慢吞吞地洗菜切菜做饭，搞得到处浓烟滚滚，就是不见饭菜端上桌来。这样一来，学生走也不是留也不是，只得坐着干等。渐渐地，他感到腹中空空，饥饿难熬。从早晨一直到下午，饭菜总算端了上来，一看饭是粗米饭，菜只是豆腐一道菜。学生饿极了，这时也顾不了什么口味不口味了，三下两下就吃下了三碗粗米饭、三碗豆腐，吃得肚子滚圆。他自我解嘲道：“没想到这粗米饭、豆腐还真好吃，我从

没吃得这么饱呢。”刘麟却笑咪咪地告诉他：“这只是暂时打点一下，正式宴饮还没有开始呢。”果然，过了一会儿，山珍海味一盘盘地端了上来，整个屋子香气诱人。可那位学生已丝毫提不起兴趣，因为他的肚子里再也装不下任何东西了。

借这样一个机会，刘麟语重心长地说：“看来，饮食并没有精粗之分。饥饿的时候，吃什么都香；酒足饭饱的时候，吃什么都没有味道。并不是粗茶淡饭会变成美酒佳肴，美酒佳肴会变得难以下咽，而是你的食欲随着饥饱而变化啊！”学生听到这里，明白了老师教育自己的良苦用心。从此以后，学生改正了挑剔的不良习惯，再也没有为饭菜的好坏为难手下人了。

由此可见，旁敲侧击的确可以达到直话悠着说的目的。厚黑学认为，运用旁敲侧击可以从侧而下手，已话他说，既摆明自己的立场，有助子问题解决，又能顾及自身，让对方明白事情同时给双方都留了后路。同一句话，己方借他人说出不仅自然而然，亦可诱导对方开口，无疑是上上之策。

例如，当一个人要钱没钱，要势没势，要关系没关系，此时去让别人接受你的意见，就像狗咬刺猬，不知何处着口。此时就需要你平日多一份心思，耳听六路，眼观八方，在日常生活中多个心眼，去留心人与人，特别是有头有面的人之间的牵藤绊脚的关系，需要已话他说时，就可能派上用场。

比如，某人为了推销空调机，他知道某公司的经理与某局长是老朋友，便打听出经理的住处，提了礼品前往拜访，彼此寒暄后，他说出来这样几句话：“这次能找到你的门，是经过了某局长的介绍，他还请我替他向您问好…”“说实在的，第一次见面就使我十分高兴……听某局长说，你们公司还没有装备空调机……”第二天，这笔空调机的生意便成了。此人高明之处就是有意撇开自己，用“得到了某局长的介绍”这种借人口中言，传我腹中事，借他人之力的迂回攻击法，令对方很快就接受了。

在厚黑学看来，社会纷繁复杂，真真假假，虚虚实实，谁

能时刻提那么高的警惕去辨别真假。我们有时就可以钻这个空子，让风从八面起，让对方动摇，以改变对方意志，接受你的观点。

例如，一位办理房地产转让的房产公司推销员来到一位朋友家，带着朋友的朋友的介绍信，彼此一番寒暄客套之后，就听他讲话了："此次幸会，是因为我的上司赵总监非常敬佩您，叮嘱我若拜访阁下时，务请您在这本书上签名。"边说边从公文包里取出这位朋友最近出版的新著。于是这位朋友不由自主地信任起他来。在这里，赵总监的仰慕与签书的要求只不过是个借口，目的是对这位朋友进行恭维，使他开怀。

在厚黑学看来，在被恭维者面前，若以第一人的语气这样说，则必有献媚的味道，会使人很容易观察其目的。但这位高明的推销员有意撇开自己，用"我的上司是您的忠实读者"这种借他人之力的迂回攻击法，就比"我崇拜您"来的巧妙，有效而更容易使人接受。尤为高超的是，他已将朋友的书信备好。这种情况，由不得人家不照他的话去做。

厚黑学认为，素不相识，陌路相逢，任何人都不会真的费心去了解你与他是朋友或亲戚的关系如何，一般情况下，他是不会驳朋友的面子，断不至于让你吃闭门羹。因此，通过第三者的言谈，来传达自己的心请和愿望，在说服别人的过程中是常有的事。人们会不自觉地发挥这一技巧。比如："我听同事老张说，你是个热心人……"。但要当心，这种话不是说说而已的，也不要太离谱。有时有必要先做些调查研究，可向他人打听对方有关情况。第三者提供的情况是很重要的，尤其是初次会面有重大意义时，更应该尽可能多收集对方的资料。但是对于第三者提供的情况，也不能全部端来当话说，还要根据需要有所取舍，配合自己的临场观察、切身体验灵活引用。同时，还必须切实弄清第三者与对方之间的关系。这一点非常重要，否则，其效果说不定会适得其反。

◎ 他话己说，避免不必要尴尬

在厚黑学看来，人们在和别人打交道时，有一些话碍于种种原因实在是难以启齿，常常犹豫再三，到最后也未能明白讲出。这时，你不妨在说出自己的打算之前，先向对方讲述别人曾有过的类似做法，试探对方的态度。如果对方对此做法持有较为肯定的态度，那么适时地讲出自己的打算，就既不显得突兀，也不容易被拒绝了。由此可见，为了达到“响鼓不用重槌”的目的，除了己话他说之外，他话己说也是一种有效的方法。

例如，有个公司员工打算另攀高枝，但又担心当面提出，公司经理若不同意，就会给对方留下不安心本职工作的不良印象，不利于今后工作。况且这家公司有恩于自己，曾把自己送往高等学府深造两年，怎么才能开得了这个口呢？经过深思熟虑后，他这样策略地找到经理提出这个问题：“经理，咱们单位有的员工想挪挪窝儿，你认为可以吗？”经理说：“人往高处走，水往低处流，这是个自然规律，对人才的合理流动我是持赞成态度的。”这个员工见经理态度中肯，于是又引申一步讲：“如果这个人是我呢？”经理说：“那也不拦，只要有地方要，也可以高就？”于是，不久就正式向公司写出了调动申请，事情马上办成了。

在厚黑学看来，想“跳槽”，直接询问上司的态度吧，又怕跳槽不成给人留下不好的印象，影响今后的工作。而这位聪明的员工，先以代言人的身份，询问上司对其他人跳槽的意见，获得较中肯的答复后，再谈自己类似的打算，削弱了这一打算本身的敏感程度，使领导在有所准备的情况下同意了自己的做法，收到了很好的效果。

比如，小侯与未婚妻闲谈，提到从前与他分手的一位女友，未婚妻揶揄道：“为什么你们要分手？恐怕是你用情不够

的原因吧?”此时，小侯为难了：“如果否定地回答，说一声：那个姑娘不值得我用情。则贬低了别人，缺乏男人气度；如果肯定这句话，说当初就是用情不够，势必引起未婚妻的疑虑，‘说不定他还未忘旧情，感到惋惜呢!’”

在这进退两难之际，这个青年巧妙地说：“大家不是常说，该分手就得分手，情不可滥用嘛!”未婚妻若有所悟，会心地笑了。

厚黑学认为，他话己话，除了代言别人的观点，来传自己的看法之外，还有一种情况，就是通过评价第三者的观点，来打动对方。

例如，一天，元世祖忽必烈的侍卫首领上了一封奏折，建议将京城附近的大片良田辟为马场。这时忽必烈正在为大批战马无粮草过冬而苦恼，看了侍卫官的这份奏折，觉得这想法不错，于是他急忙召来左右大臣商议。大臣们也觉得没有什么不可。这样忽必烈更加坚定了决心。

这件事不知怎么让皇后知道了，她觉得陛下这次这样做有失妥当，她认为战马没有粮草过冬固然令人着急，但并不是毫无办法可想。而大片良田被毁却是关系到国计民生的大事，她决计要向忽必烈进行规劝。可是，她也知道，作为皇后，自己无权直接向皇帝进谏，而且忽必烈向来反对妇人干政。如果直接向他进谏，他不听还算好，万一碰上他情绪不好发脾气，说不定会让自己掉脑袋的。

一天，侍卫首领们正在拿着地图请求皇上划分养马地域，忽必烈正在对着地图指指点点。太保刘秉忠素来与皇后较熟，这时也站在忽必烈身边，听他筹划安排。皇后一看见他，心生一计。她走到世祖跟前，一边亲密地替忽必烈捶肩搓背，一边假装责备刘秉忠说：“你是汉人当中的聪明人，你说的话皇帝都会听，你为什么不谏止将田地辟为牧场这件事?”停了停，她又说出其中理由：“当初刚刚定都的时候，如果把一些田地改做牧场还情有可原，现在我朝占据的地方都分划已定，再夺

民田做牧马场就只怕不妥啦。再说……”元世祖听了，默不作声，他知道皇后的这番话其实是说给自己听的。他向来喜欢皇后的乖巧机灵，现在听了她的这番话，细一想，觉得很有道理。于是便对她挥了挥手，说：“行了行了，不要再说啦。我全明白啦。”

在厚话黑说看来，皇后的这番进谏的绝妙之处在于，表面上她是在责备太保刘秉忠，而实际上是讲给忽必烈听的，这样，既保全了自己，又使对方接受了意见。

◎ 看似无意，假装不经意提出

厚黑学认为，“响鼓不用重槌”的厚话黑说之道，一个需要注意的重要方面就是不能郑重其事的提出问题和想法。因为这种方式显得过分重视和正式，一旦被否定，会使自己很难堪。而如果在说服对方与你合作的过程中，利用适当时机，顺便提出自己的问题，给人的印象是并未把此事看得很重，即使不满足也没有什么。这样情况就好多了！比如某业务员在与某厂长谈判，谈判告一段落时，向对方提出一个问题，说：“顺便问一句，你们厂要不要人？我有个同事想到你们这里来工作。”厂长说：“我们厂的效益不错，想来我们厂的人很多。可是目前我们一个人也没有进。”“噢，是这样。”在对方的否定答复面前，他一点也没感到难堪、但是已达到了试探的目的。在厚黑学看来，如果一开始就以郑重其事的态度向对方提出这个问题，然后遭到对方的拒绝，那现场的气氛就可想而知了。

例如，公司职员小何随同经理去拜访一位书法家，在谈完正事之后，小何乘机说：“刘老，我很喜欢您的字，如果您在百忙中能给我写一幅，那就太好了。”刘老说：“近来我身体不太好，以后再说吧！”很显然这是在拒绝，但是，由于这是顺便提出的要求，所以也并没有感到尴尬。

实际上在很多情况下，顺便提出的往往是自己要说明的真正意图，但是，由于使用这种轻描淡写方式顺便一说，就使自己变得更主动一些，有退路可走，可以有效地防止因对方否定而造成的心理失衡。

厚黑学认为，若能以开玩笑的方式提出，效果就会更好。例如，有一位同事到一个经理家做客，看到他家有一台彩色电视机，因为当时的彩电很紧俏，便想请他帮忙，但又怕人家不给面子。于是就说："好啊，你们都看上彩色的了，我还在黑白时代呢，能不能帮忙也弄一台，大经理？"经理为难地说："哎呀，你还不了解行情，现在是一台彩电，要搭十台黑白的呢……"他见此情形，马上说："瞧把你吓的，我不过和你开个玩笑，你就是给我买，我也没那么多的钱？"这样就很轻松是化解了可能的尴尬。

◎ 轻描淡写，直指对方的痛处

厚黑学认为，对于"响鼓不用重槌"的说话方式而言，"不用重槌"只是一种手段，而不是目的，目的是要打动他与自己合作，所以这里的关键还是要有"响鼓"。也就是说，是想通过"轻描淡写"的手法，更加反衬出问题的重要，或直指对方痛处，使对方不得不与我合作。

例如：项羽手下有一员大将名叫英布，他武艺高强，作战勇敢，立了许多战功。项羽对他很信任，封他做九江王。

公元前 205 年，田荣自封齐王，背叛项羽，项羽带兵前去攻打，又派人传达命令，让英布也一起去，英布推说有病，只派一名将军带了几千人马去帮项羽。接着楚军在彭城被刘邦的汉军打败，英布又借口有病不去支援。因此，项羽对英布很不满意，几次派使者责备他。为此，英布更加害怕，再也不敢去见项羽了。

第二年，汉军和楚军又在彭城打了一大仗。这次汉军被打

得向西逃跑，一直跑到虞县。停下来喘口气的时候，刘邦看看手下人，叹口气说："唉！没中用的人哪！要是有人能替我到英布那儿走一趟，让他背叛项羽，把项羽牵制在齐国一带几个月，我就可以稳稳当当地取得天下啦！"一位专管接待宾客官员叫随何，他上前回答说："这有什么难的，您让我走一遭得了。"于是随何带20个随从去见英布。

随何见到英布后故意问："我心里总是觉得奇怪，大王您跟楚有什么亲，为什么要听项羽的呢？"英布说："我是楚的臣子呀！"随何见英布说得有口无心，就不冷不热地说："啊，是这么回事儿。那去年项王讨伐田荣，您该跟着去当先锋啊，可为什么只派几千个士兵去呢？这像个做臣子的吗？"这一下就戳到英布的病处。英布正要开口辩解，随何却不让他说话，又接着问："还有呢！后来汉王跟项羽在彭城打仗，项羽输得那么惨，大王您拥有上万军马，却袖着手在旁边看热闹，这好像也不是臣子该做的吧？"

英布无话可答，随何又说："您向楚国称臣，一定是认为楚国强大，可以作个靠山，但如今项羽不讲信用，背弃盟约，天下诸侯谁还敢相信他？要是他打败了汉王，诸侯们思量着下一步该收拾自己了，都会起兵保卫自己，最后大家都冲着他来，他能好得了吗？"

随何见英布不做声，就趁热打铁说："现在汉王已经联合了好多诸侯一起攻打楚国，形势对汉王非常有利。大王您要是起兵背叛项羽，把他拖在这里几个月，汉王一定可以取得天下，到那时，您现在的封地还归您，汉王必定还会给您封地，岂不是比现在好得多？"英布听了，终于表态说："就照您说的办吧。"但他只是私下里答应，还不敢泄漏。

随何知道英布还在犹豫，他怕拖久了又发生变故，就想着要用个什么法子促使英布最后下定决心。这时，正好项羽派来催英布发兵的使者还没走，正住在客馆里等消息呢。随何就拉着英布一起去了客馆。他也不等通报，就大模大样地一直走进

去，坐在上面，对项羽的使者说："九江王已经归顺汉王，楚国怎么可以征发他的军队？"英布和使者都大吃一惊。随何就对英布说："如今生米已煮成熟饭，您只有杀了楚国的使者，别让他活着回去，然后赶快跟我去投奔汉王。"英布一看事情已到这份儿上，只好杀了项羽的使者，起兵攻打楚军。

在厚黑学看来，随何没费一兵一卒，没动一刀一枪，这的确算得上"不用重槌"，但他又的确"敲在了响鼓"上，使英布认识到再跟随项羽是没有前途的，就这样使英布由不合作变成合作，把项羽手下的一员大将拉到了刘邦的阵营中来。

◎ 有理有节，让对方自惭形秽

厚黑学认为，厚话黑说还有一招可以达到"响鼓不用重槌"的效果，就是"有理有节"，这样既可以使对方感到理亏，又可以使对方感到形秽，最后只好乖乖地采取合作的态度。换言之，就是从理性和感性两方面"双管齐下"，来达到说服对方合作的目的。

例如，东汉大学者马融有个女儿叫马伦，嫁给汝阳人袁隗做妻子。袁隗是个很有才学的人，后来做了太傅。结婚时，他见马伦是马融的女儿，既想试试她的本领，又想压压她的威风。于是小俩口就在洞房里展开了一场舌战。

马融家非常富有，送给女儿的嫁妆也就特别多。袁隗就问马伦说："给人家做妻子，不过是侍奉丈夫公婆，做做家务而已，何必弄得这么奢侈华丽？"马伦回答："父母喜欢我、看重我，要多给些嫁妆，我不敢违抗父母的心意。如果您想学做鲍宣、梁鸿那样高洁的人，我也可以像少君、孟光那样做的。"马伦这里提到的鲍宣、梁鸿，是东汉时两个贫穷但有品德才学的人，少君、孟光分别是他们的妻子，娘家都很富裕，但宁可跟着丈夫受穷，马伦这一席话，巧妙地把难题塞给了袁隗：你不是反对奢侈吗？那就从你做起吧！

袁隗很不甘心，第二问就更不客气了："弟弟比哥哥先娶妻，是要受人讥笑的。如今你姐姐还没结婚，你倒先嫁了人，这行吗？"没想马伦回答得更妙："我姐姐品格清高，才学超人，很难找到合意的夫君，不像我，什么本事也没有，只好随便找一个算了。"

袁隗给说得脸上红一阵白一阵的，到这个份上，他也顾不得许多，干脆直接攻击起岳父马融来了："南郡君学问渊博，文章也可以称得上大师，可是他老人家不管担任什么职务，在钱财方面总有些不好的名声，这是为什么呢？"马伦还是不急不恼，回敬说："像孔子那样的大圣，子路那样的贤人，还有武叔、伯寮那样的小人说他们的坏话呢！我父亲被人诽谤，不是也很平常吗？"

在厚黑学看来，马伦的这番话充分体现出了不软不硬、有理有节的原则。所以，碰到马伦这种厚话黑说的高手，对方只能无话可说。

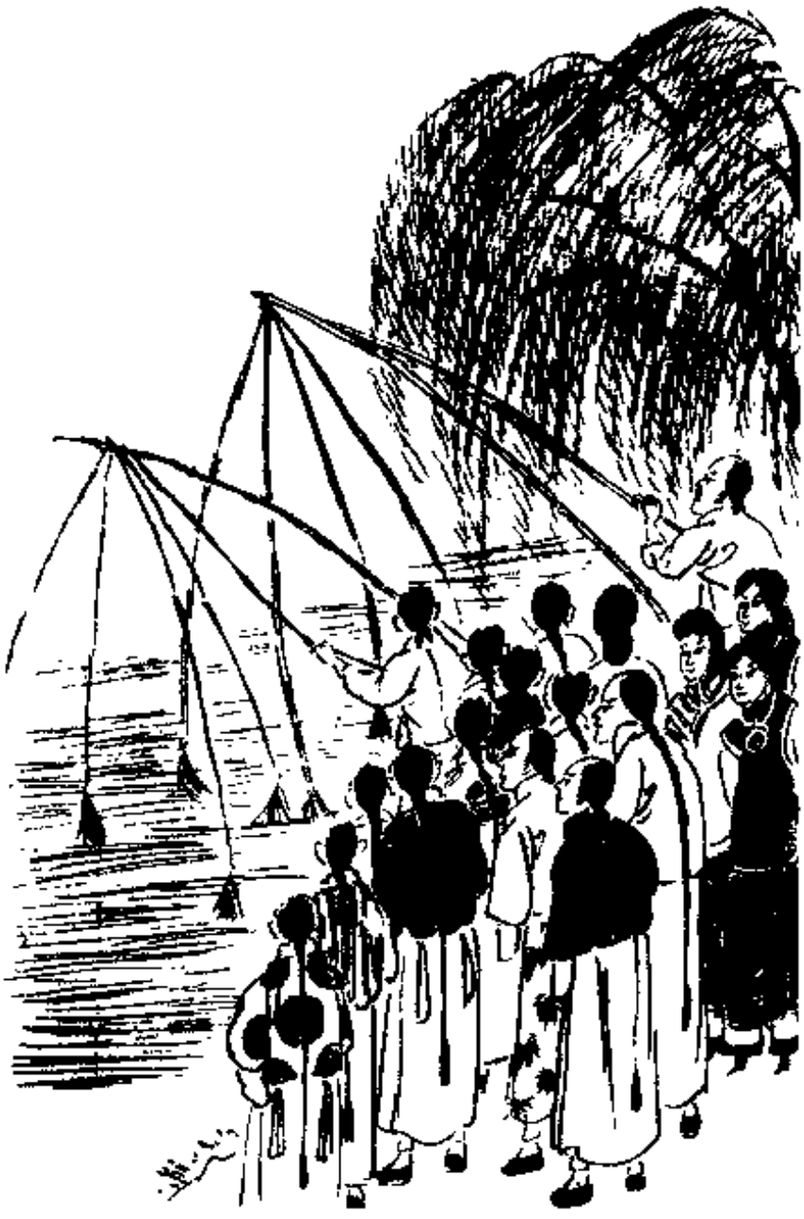
又比如，汉代许多诸侯王仗着自己是皇帝的儿子或弟弟、侄儿，常常为非作歹，不服管束。汉景帝的儿子鲁恭王就是这么一位皇亲。相国田叔刚到鲁国，就有100多个百姓来相府告状，说鲁王抢走了他们的财产，请相国给他们做主。田叔心里明白这是真的，但要直截了当地去说，鲁王肯定不会接受，他就故意装出十分生气的样子，斥责说："大王不是你们的主人吧？他怎么抢自己百姓的东西呢？肯定是你们瞎说！"说着就命令手下人把20多个带头的每人打50板子，其余的人每人打20。鲁王知道了非常惭愧，主动拿出一大笔钱，让田叔赔给这些百姓。田叔说："大王抢了他们，却让我去赔偿，那岂不是大王干坏事我来做好人吗？还是您自己去赔吧！"鲁王只好自己把钱赔给百姓。

鲁王喜欢打猎，一上了瘾就忘了回家。田叔劝了几次不见效，后来鲁王一打猎，他就跟着去，鲁王讨厌他跟着，一进了猎苑就叫他去客馆休息。田叔出了猎苑，却不去客馆，而是坐

在露天等着鲁王，不论太阳暴晒，还是刮风下雨都这样。鲁王知道后，几次派人催田叔去客馆，田叔总是说："我们大王还呆在露天呢，我怎么能自个儿到房子里去休息?"鲁王不好意思让相国老在露天呆着，只好不常去打猎了。

在厚黑学看来，鲁相与鲁王的关系非常微妙，鲁国是鲁王的封地，他享有该地所有收益，而国王也常常把自己看作是国家的主人。鲁相是中央政府派来治理鲁国的官员，他有义务对鲁国的百姓负责。鲁相对鲁王过于强硬，显然不会有好下场，但是一味迁就鲁王同样有背于自己的责负。田叔的过人之处就在于他厚话黑说的本领，和他有理有节的态度，使对方即使老大不愿意，也不得不放下架子与其合作。

■ 厚话黑说二十二：放长线钩大鱼



——『直话悠着说』的『悠』字，就是指通过时间上的延长和速度上的放慢，实现主动权的转换，以便在双方心理较量中取得优势地位。

“直话悠着说”的“悠”字，就是指通过时间上的延长和速度上的放慢，实现主动权的转换，以便在双方心理较量中取得优势地位。

“直话悠着说”的这个“悠”字本身就体现了时间上的延长和速度上的放慢。厚黑学认为，说服对方合作的过程事实上是一个说话双方心理较量的过程，而这种时间上的延长和速度上的放慢，其目的正是在“延长”和“放慢”中实现主动权

的转换，以便在这种较量中取得优势地位。因此，运用“放长线钩大鱼”这一厚话黑说术时，关键是要有一种“你急我不急”和“甘愿奉陪到底”的过硬心理素质。

◎ 急功近利，欲速不达

厚黑学认为，“放长线钩大鱼”的第一大禁忌，就是急功近利。也就是说厚话黑说时，要达到说服对方合作的目的，不可急躁，这样往往会欲速则不达。

例如，《敏拉波泥》出版人琼斯就是用放长线钓大鱼的办法使自己从一个普通职员的身份变为一家报社的主人的。

琼斯首先向一家银行借了 50 元，他并不急需要用的钱。他说：“我之所以借钱，是为了树立我的声誉。其实我根本就没有动过这笔借款，当借期一到，我便立即将这 50 元钱还给了银行。几次以后，我便得到了这家银行的信任，借给我的数目也渐渐大了起来。最后一次借款的数值是 3000 美元，这次我用它去发展我的业务。”

琼斯还说：“后来，我计划出版一份商业方面的报纸，但办报需要一定的经济基础，我估计了一下，起码需要 1.5 万美元，而我手头上总共才不过 5000 美元。于是，我再次到那家银行，也再次去找每次借我钱的那个职员，当我将计划原原本本地告诉他以后，他愿意借给我 1 万美元。不过，他要我与银行的经理洽谈一下。最后，这位经理同意如数借给我 1 万美元，还说：‘我虽然对琼斯先生不太熟悉，不过我注意到多少年以来琼斯先生一直向我们借款，并且每次都按时还清。’”在厚黑学看来，琼斯这里所使用的手法，就是放长线钩大鱼。

又比如，有位漂亮的姑娘，人见人爱，美丽无比，因此有多少野蝶狂蜂争相追逐，结果都被姑娘一一拒绝了。此时有位无赖也闻风而上。可是这位无赖知道就自己条件而言，姑娘是决不会看上他的。因此，他并不急于和姑娘套近乎。相反，他采用的是跟踪的办法，无论姑娘干什么，他都悄悄地尾随其后，并一日不

落地记上日记。尤其是姑娘买东西，诸如服装、首饰一些穿戴等，无一不被他搞得清清楚楚，就连什么时间、什么地点、花多少钱等都记录下来。这样他一直跟踪姑娘三年时间。三年以后，她找到了姑娘，口称是姑娘的未婚夫，要与姑娘结婚。

面对姑娘气急败坏地痛骂，这位无赖镇定自若不慌不忙，并守着围观的人群一桩桩一件件地把他的所谓事实摆了出来。某月某日，在某商场为姑娘花多少钱买什么东西；某月某日在某地点与姑娘有什么话说，又送给姑娘什么什么东西，直说的活灵活现，并且一边说一边问姑娘："这些东西有没有?"姑娘当然说有，可那是自己买的。但无赖却以此反诬姑娘昧了良心，那从容不迫的态度，直说得围观者一束束鄙视的目光同时投向了姑娘。

就这样，这位无赖又跟着姑娘闹到姑娘家里，并且用同样的手法，直闹得姑娘的父母也辨不得真假，于是只好骂姑娘丢人现眼，姑娘说又说不清，打又打不过。于是在邻里街坊以及公司同事中引起一片啼嘘声，先前那些争相追逐的男人们一个个也都退避三舍了。

姑娘躲到哪里，无赖跟到哪里，并且走到哪里都以一付受害者的身份出现，直逼得姑娘狼狈不堪。这位无赖还表示："赖婚也行，但要退给他所花款项三万元，另加青春损失费20万，否则就要同她上法庭。"在各种压力下，这位美丽的姑娘不得不束手就擒，在无可奈何中同无赖结了婚。

由此看来，放长线钓大鱼不仅可以建立信誉，也可以逼人就范，这就难怪厚黑大师们喜欢使用这一招了。例如，有位阿拉伯人，本来穷困潦倒，可是由于使用了放长线钓大鱼的手段，不但求来许多名人作朋友，还为自己求来了百万家财。他的名字叫艾布杜，原先只不过是个打零工的，他致富的法宝说来简单有趣。他制作了几本签名簿，在里面贴有许多世界名人的照片，再模仿名人的亲笔字，签写在照片底下，艾布杜便带着这几本签名簿浪迹环宇，登门造访工商巨子和著名的富翁。

与对方见面后，他就会说："我是因仰慕您而千里迢迢从沙特阿拉伯前来拜访您的，请您贴一张玉照在这本《世界名人录》上，再请您签上大名，我们会加上简介，等它出版后，我会立即寄赠一册……"

厚黑学认为，人都是好名的，尤其是有钱人更爱虚名，被他拜访的富豪，一看到其中的照片和签名都是当代世界的名人时，多数的人都心甘情愿地签下大名，并提供照片。又由于这些人有的是钱，又喜欢摆阔，一想到能跟世界名人排名在一起，便感到无限风光。这样一来，他们就会毫不吝惜付给他一笔为数可观的金钱。就这样，艾布杜整整用了6年的时间，旅行40余个国家，提供给他照片与签名的共有2万多人。给他的酬劳最多的2万美元，最少的也有50美元，总计收人大约500万美元，使他也进人了富翁的行列。

厚黑学认为，运用放长线钩大鱼的手法说服别人，最大的好处是使对方摸不清你的用意，只好顺着你的思路来说，等"话赶话"说到一定程度时，就开弓没有回头箭了。例如：某大学生家里来客，父亲叫其去附近小店买一瓶五粮液。待酒买回，父亲发现酒是假货。于是便把酒揣在怀里，去了小店。

来到小店后，这位父亲不急于向店主兴师问罪，而是让店主拿过一瓶五粮液来，仔细看了很久，然后自言自语地说："唉，这年头假货太多了。不知道这瓶酒是不是假的！"店主抢过话头说："你放心，我这店里绝对没有假货！"这位父亲依旧叹息："啊，我上次在市中心一家店铺里买了一瓶。店主也向我打包票说绝对不假。谁知打开来一品。你猜是什么，是两块半一斤的二锅头搀的水。"

"你怎么不去找他。"店主说。父亲苦着脸说："已经过了好几天，打开瓶喝时才发现的，太晚了；这时去找他，他会认账吗？"店主惋惜道："你当时发觉就好了，他敢不认账。"

"要是当时发觉他不认账，我又能怎么办呢？"父亲认真请教。店主指教说："找工商局去呀！人赃俱在，他敢不认

账，还不让工商局罚垮他。他敢不退吗?”

见时机已到，这位父亲朝躲在一边的儿子一招手。从怀中取出那瓶假五粮液来：“那好！你看该咋办吧！”店主一看这，傻眼了。

厚黑学看来，这位父亲在这里使用放长线钩大鱼的手法，达到了一种“请君入瓮”效果。可见，这样做的好处，就是在说话中自己已掌握了足以成功的有力证据，但却因为时机不成熟或因环境不适宜而不便抛出，为此，采取一些措施，一步步地来说话，达到我们的目的。实施这种方法的关键技巧在于“引”。一方面，如何引导对方，每一句话说到什么程度，所说适不适合，都要考虑面临的机会和氛围。另一方面，要引导对方往自己的愿望上发展，自己就不能露出破绽，说话要做到天衣无缝，自然浑成。

采用放长线钩大鱼这种“直话悠着说”的办法，一定要根据对方的身份来说话，做到使人听懂，明白说明者的含义。因为，在厚黑学看来，人在社会上生活，如果不考虑对方的习惯，只是按照自己想当然的一套来办事，肯定是行不通的。放长线钓大鱼的目的之一，就是将自己的目的和意图深藏起来，使对方无法看清我们的真实意图，而麻痹大意。或者被我们造的假相所迷惑。而一步一步地踏入我们事先谋划好的圈套，等最后发觉时，已经来不及了。

在香港某处有一栋大楼。十几年以前，它曾是那个地区的骄傲。但随着时代的变迁，这座昔日辉煌的大楼已经陈旧。任董事长的儿子接任新的董事长后，就与各位董事协商，公开招标拆除它，建设一座更富有现代气息的大厦。

如果你作为一名投标者，应该如何去说话，去“求”得这笔生意，说服董事长让你来拆这栋楼？如果，你只会去在董事长面前夸耀自己的拆房手法如何高明、机械技术如何先进、能干净彻底地完成任务，等等，这就属于直话直说了。而厚话黑说者却会这样说：

“它真的要拆吗？真是太可惜了。我也是出生在这个地方的人，我小时候在大楼前留下了许多美好的照片。那是常常对远方朋友夸耀的资本，这栋楼是我们这个地区的骄傲。每每看见它，就勾起了我少年时代无数的美好回忆。”

董事长会说：“但它太陈旧了，十几年的风雨侵蚀，已令它失去了昔日的辉煌。并且，董事会也决定要拆除它。”

“可不可以在新建的大厦里，专门开辟一间房，作为展览室。将这栋具有历史意义的，曾代表我们这里辉煌的建筑模型陈列进去，并加以文字、图片叙述。这既可作为你们家庭发展的历史见证，又可作为这座城市发展的见证。令许多将这栋楼引以为豪的人，都不会将它在记忆里抹去。”

这种说法深深打动了董事长的心，赢得了他的好感。最后董事长不仅将拆房工程交给了他，连这栋楼的修建工程也交给了他。

在厚黑学看来，这位高明的建筑商，本意是承接拆房的工程，可是他却再三强调，不可轻易拆除此楼，他这样说话，正是针对董事长依依不舍的心理，来寻求共鸣。只有那些不懂人情的人，才在这种情况下一个劲地强调机械先进，能很快将房子拆得干干净净。这种“实话实说”的做法本身是没有错误的，只是不合时宜，不能看透人情而已。

◎ 环环相扣，登堂入室

厚黑学认为，环环相扣，登堂入室是“放长线钩大鱼”的一个有用的技巧。它是指说服别人时，一定要按照循序渐进的过程，把整个过程当成一个环环相扣的整体，顺理成章地让对方采用合作的态度。

首先，应层层攻破对方防线。

如果，对方不与你合作，以种种理由推托怎么办？我们可以一层一层揭穿他的理由，让他没有理由来拒绝你。不过，你在揭穿对方的时候，别忘了给他一个台阶下，千万别使对方难

堪，不然对方很可能因为面子上挂不住会拂袖而去。

例如，赵某是一所研究所的老职工，一家三口仍住在两间平房里，最近上级有关部门给研究所解决了一批住房，赵某想找管理分房的处长商量一下。

由于离处长家没多远，他注意到处长刚才回了家，便马上往处长家打电话。电话通后，处长妻子接了电话，她说处长不在家，可能去研究所机关开会去了。赵某不愿意放弃这次机会，就笑着说："可能处长刚开完会，二十分钟前我见处长正回家哩！"

对方又说："这会儿他还没到家，没准儿又到王主任家聊天去了。"

赵某赶忙道："大嫂，我上午见王主任回老家去了，他们家锁着门呢！没准处长去了别人家呢？"

对方迟疑了一下说："我听见楼下有响声，可能他回来了，你稍等啊！"

这样，赵某终于和处长通了话，把自己的困难向处长反映了。赵某正是通过层层揭破对方的防线，顺利地和房产处长通了电话，表达了自己的困难。

厚黑学认为，"层层攻破对方防线"要视人而言，如果对方根本不想见你，或对方对你根本不熟悉，他总会找到理由拒绝你，所以此法不可滥用。

其次，逐步解除对方疑惑。

有时对方不想与你合作的原因可能是他心存疑虑，那么你就应当用语言来逐步解除对方的疑虑，从而使他安心与你合作。比如某官员在看到陌生人送给他的礼品时会想："是不是上边有人想试探我？"比如你在向住户推销产品时他会想："这人是不是骗子？"等等。只有使他们消除疑虑，对方才能与你合作。

例如，魏小姐在某房地产公司当售楼小姐。一日，一对夫妇想购置一套住房，但显然他们心存疑虑。那个男的问：

“你们公司的房屋真的像广告中说的那样，绿化率有那么高?”

魏小姐答道：“我们是一个老牌房地产公司，是不会拿着公司的信誉开玩笑的。况且我们已经承诺，如果绿化率不过40%，你们可以不再交纳分期付款中的剩余房款。”

接着妻子问道：“我们的女儿在上初中，你们能解决她的就近入学问题吗?”

魏小姐笑笑说：“这个你放心，我们公司和附近只有200米之遥的某中学签有合同，保证所有住户子女优先入学。”

丈夫又问道：“最近报纸上总登些小区被盗的事件，你们能不能保证我们入住后财产及人身的安全?”

魏小姐回答说：“我们公司下属的物业管理公司配有保安24小时巡逻，并且全小区设有数十架微型监视器，不管有任何问题，系统都会立刻报告的。”

接着，为了打消夫妇二人的疑虑，魏小姐又说出了这个小区交通方便、构造合理、设置齐全等优点。夫妇二人对小区再没有疑虑，就答应购买一套住房。

厚黑学认为，只有将对方的疑虑针对性地一一解除，才可能使对方真心地与你合作。

第三，逐步说出需要合作的意向。

厚黑学认为，开口便直接说出需要合作的意向，会令别人感到很唐突，而一时拿不定主意与不与你合作。所以，逐步地说出你的想法反而能水到渠成，使对方自然而然地答应。这种逐步说出需要合作的意向，并不是故意拐弯抹角、牵强附会地把一些事情拉在一起，而是要做到心中有数。

例如，某村的孙某和王某因为地界发生了争执，越吵越怒，打了起来。由于中午地里人很少，没劝架，结果王某的腿被孙某用镰刀挂了个大口子。王某发誓伤好之后要和孙某决个高低，以报伤腿之仇。孙某本不是好事之人，也不想再扩大矛盾，于是，便请邻居于大爷调解。

于大爷来到王某家，此时他的腿伤基本恢复。于大爷心想，若直接提出孙某的请求，王某肯定会暴跳如雷。于是他先问了王某的腿伤情况，又谈了秋天的收成，说起将要重新分地的事。几段话下来，王某脸上有了笑意。他又说起本村有几个人都考上了重点中学，还数了数这几个人的名字，其中就有王某和孙某的儿子，说几个孩子出去后要团结，免得离家远受别人的欺负云云。

最后，于大爷说："老弟呀，你跟孙某那事，我看就和解算了，双方打来打去，对谁也没好处。"

于大爷见王某心中还有几分的气，就说道："那天大家都是在气头上，孙某现在也后悔得不得了，他说改天一定会登门道歉。再说孩子们也都不小了，还要在一块求学，你就是不想别的，也该为他们想想呀！"

王某见于大爷把话说到这个份儿上，又想到将来孩子在外面也需要与别人互相扶持，只好说："让他给我提两瓶酒来道个歉，就没事了。"

在厚黑学看来，王某与孙某的和解与于大爷的逐步劝说是分不开的。由此可见，想要使对方答应与自己的合作，不要急于求成，循序渐进、登堂入室才是最可能成功的厚话黑说之道。

◎ 强攻不成，逆向突破

为了使对方与自己合作，采用"放长线钩大鱼"方法，还有一个重要的方面必须关注，就是不能一条道跑到黑，要懂得强攻不成，逆向突破。有些时候找这个人不行，找那个人就可以；这种办法不行的也许另一种办法就可以，所以，这就要求我们在说服对方合作时，要多开动脑筋，尤其在正常情况下不行的时候，最好采用逆向思维，从相反的方向寻求突破。

例如，清代有位大富豪很羡慕郑板桥的书画，可是郑板桥恃才傲物，鄙视权贵，越是达官显贵、富商巨贾，他越是不买

这个账。因此，当这位富豪登门求购时，被郑板桥拒之门外了。这位大富豪越想越气，一定要把郑板桥的书画弄到手不可。

一天，他在与一位当官的朋友酒足饭饱后谈起了此事，当官的朋友说："难道你不知道郑板桥的为人吗？别说你呀，连我想要他的画，要了好几年了，都没弄到手。"

这位大富豪不解地问："为什么？"

"他就是这么个人，要么怎么叫扬州八怪呢，软硬不吃。"

大富豪一听，更加生气，说："我就不信，瞧我的，用不了几天非让他亲自给我弄几幅拿来不可，上面还得让他写上我的大名。"

这一天，郑板桥出来散步，忽然听见远处传来悠扬的琴声，曲子甚雅，不觉感到好奇。于是，循着琴声而去，发现这琴声是出自一座优雅的宅院内。院门虚掩，郑板桥推门而入，眼前的情景让他大吃一惊，院内修竹叠翠，奇石林立，竹林内一位鹤发童颜的老者银须飘逸，正在拂琴而鸣。

老者看见他，琴声戛然而止，郑板桥见坏了人家兴致，有点不好意思，老者却毫不在意，热情让他入座，两人谈诗论琴，颇为投机。

谈兴正浓时，传来了一股浓烈的狗肉香，郑板桥口水已经忍不住要流下来。只见一个仆人捧着一壶酒，还有一大盆烂熟的狗肉，送到他们面前。一见狗肉，郑板桥的眼睛就粘在上面，老者刚说个"请"字，他连故作推辞的客套话都忘掉了，迫不及待地狂喝酒，猛吃肉。

等吃完了狗肉，郑板桥才意识到，连人家尊姓大名还不晓得，就糊里糊涂在人家这里大吃一通。自己该怎么答谢人家呢？留点银子吧，不仅太俗，而且自己出来散步没带钱呀。于是，他对老者说：

"今天能与您老邂逅，实在是幸会，感谢热情款待，我无以回报，请您找些纸笔，我画几笔，也算留个纪念吧。"

这位老者却连声说："吃顿饭不过是小意思，何必在意！"郑板桥以为他不稀罕书画，便自夸说："我的字画虽算不上极

佳，但还是可以换银子的。”

老者这才找来纸笔，郑板桥画完，又问老者的名，老者报了一个，郑板桥觉得耳熟，但又想不起来是怎么回事，就在落款处题上“敬赠某某某”。

就这样，第二天这几幅字画就挂在大富豪别墅的客厅里，大富豪还请来宾客，共同欣赏。宾客们原以为他是从别处高价购买来的，但一看到画上有他的大名，这才相信是郑板桥特意为他画的。

在厚黑学看来，有很多事情也如此，因为事情不好办或者不重要，对方免不了要拒绝与你合作，这时候，你也应该像那位富豪一样从另一方面想想看。

例如，一次，一位公司的女职员，负责陪同一位海外客商参观游览，上司关照这位女职员，要设法款待款待一次这位外商。结果，在参观游时，经过两家饭店，这位小姐向这位外商询问两次：“先生，肚子饿吗?”

对方客气地摇摇头，两次询问都未成功。后来，游览即将结束，又经过一家饭店，这位小姐眼看外商就要登车回宾馆就餐了，于是她换了一种说法：

“先生，早上出来，怕您等我，我未及吃早饭，只吃了两三块饼干，就来接您了，现在我倒饿了，请您陪我吃点好吗?”

这位外商听了，欣然点头，于是两人步入了饭店……

在厚黑学看来，求你赏光，你不配合，让你陪我总该给个面子吧！我们平常说话办事时也少不了会遇到这种场合，好容易办了一桌子席，可惜请人不到。如果像这位小姐一样，从另一个角度发出邀请，死不开面的人可能不会有吧，若真有的话就可以肯定，你不要指望与他合作了。

厚黑学告诉我们，逆向思维就是利用人们偏执型心理反其道而行之的一种好办法，它能使你在说服别人与你合作过程中一改认死理的习惯，灵活掌握随机应变，这头不通走那头，从面开启成功之门。

■ 厚话黑说二十三：一不作二不休

——兵法云：『求之于势，不择于人。』要劝别人同你合作，从正面费尽口舌也不一定有效，关键是能创造一种态势，变『要他合作』为『他要合作』或『他不得不合作』。

古兵法云："求之于势，不择于人。"要劝别人同你合作，从正面费尽口舌也不一定有效，关键是能创造一种态势，变"要他合作"为"他要合作"或"他不得不合作"。

孙子兵法中强调，胜利的得来，应"求之于势，不择于人"，就是说要善于创造一种对己方有利的态势，通过这种态势逼迫对方就范，谋取作战胜利。厚话黑说也同样，要劝别人同你合作，从正面费尽口舌也未必有效，如果能在交流中创造这样一种态势，就可以变"要他合作"为"他要合作"或"他不得不合作"。这其中的诀窍就是一个"逼"字。

◎ 做个圈套，逼人就范

厚黑学认为，劝说别人与你合作是一种心理和智力的较量，在这场较量中最困难的是相持阶段。这一阶段对方可能提出一大堆理由来搪塞或拒绝。直话悠着说告诉我们，正面强攻不下时，不妨试着换一个角度，从对方身上找到不得不与你合作的理由，也就是设下一个圈套，逼迫对方就范。

例如，元朝时，宁海主丞胡汲仲，偶然出去巡视，见到一群老妇聚在庵子里诵经。有一个妇人投诉说自己丢失了一件衣服，不知诵经的妇女中哪一个所偷。胡汲仲叫人拿来一些麦子，让所有在场的妇女每人手心放上几粒麦子，然后合掌绕着佛像绕圈，口里还是要照旧念经。主丞端坐在一边慢慢地说："我请神明作法，如果是偷衣人，绕佛走了几圈以后，手心的麦子应当会发芽。"众妇女合掌绕佛而行，口中依旧念经，其中有一个妇人，几次打开手掌看手心的小麦粒。汲仲立即命人把她捆起来。

无独有偶，曾有一个叫刘宰的人在泰兴当县令，一个大富翁的妻子丢了一根金簪，当时只有两个女仆在场。把两个女仆送到县衙，她们都大喊冤枉。刘宰命令她俩各拿一根芦苇杆，说："不是盗簪的人，芦苇不会长，偷了金银的，手中的芦苇会比现在长两寸。"第二天去看那两个女仆手中的芦苇杆，一根与原来的一样长，另一根已被折掉两寸。结果就真相大白了。

厚黑学认为，能有信心偷东西并加以抵赖的人一般不会是傻子。他们之所以一下子被诈得原形毕露，是因为在高度的精神压力下乱了方寸，不由自主地丧失了理智和冷静，干出了傻事。由此可见，给予强大压力、冲破心理防线就是"逼"字诀的内涵。

例如，赵武灵王时，中山国国君的两位姬妾阴姬和江姬争

夺王后之位，宰相司马熹因为担心与阴姬的关系不好，会阻碍他的政治前途，于是就去对阴的父亲说："如果阴争后的事情成功，就有封地人民，如果不成，恐怕连性命都保不住，这么重大的事情，为什么不跟我商量呢?"

阴的父亲连忙磕头说："那就情你多费心吧，至于事成后重谢，就不用再说了!"

于是，司马熹就上书给中山国国君说："臣知道使赵国衰弱而中山强大的方法。"中山国国君很高兴，立刻召见了他。

司马熹说："臣希望先前往赵国考察一下当地的地形险阻，人民贫富，以及君臣优劣，以敌情做些比较，然后再说出来。"

于是，中山国国君就派司马熹前往赵国。到了赵国，他对赵武灵王说："久闻赵国是天下最出能歌善舞美女的地方，可是这次臣到赵国首都邯郸来，观察过不少人的体形、容貌，根本没有发现特别漂亮的。过去我也曾周游列国无所不去，看来看去，从来没有见过像在中山国见到的美人阴姬那样漂亮。不知道的人还以为她是仙女。依我看她的美再用多么美妙的言词也无法形容，看她的容貌称绝代佳人，都当得上帝王的后妃，绝对不只是当一个诸侯的臣妾而已!"

赵武灵王听后有些动心，因而哈哈大笑说："寡人想把她娶过来，看看她到底如何美?"

司马熹故意说："臣只是私下称道她的美，如果大王准备去娶她，这就不是臣说的事了，希望大王不要把我的话泄露出去!"

司马熹告诉赵武灵王后，就又回到中山国，对国君说："赵王并非贤王，不重道德，好女色，不好仁义，好勇斗，臣还听说赵王就要来娶阴姬呢!"

中山国国君听了这话后，立刻变了脸色。司马熹又接着说："赵国强大，说要来就一定会来娶阴姬的，假如君王不给，那中山国就会有危险，假如君王给他，那么这就会被天下

诸侯取笑的!”

中山国国君问他怎么办？司马熹说：“为今之计，君王只好马上立阴姬为后，就此打消赵王的邪念，因为天下只有向人要妾的，还没有向人要王后的，即使非礼提出这种要求，我们的邻国诸侯也会起而干涉的。”

就这样，中山国国君册立了阴为王后，赵武灵王也不再提要阴的事，而司马熹的目的也最终现实了。

厚黑学认为，要逼人就范就一定要善于布局，这样才能易于掌握别人。不能掌握别人便不能有主动权，这时你不妨使用点手段，做个套让对方自己往里钻。

◎ 专打七寸，逼人低头

厚黑学认为，如果对方是一个蛮横的人，这时仅“动之以情，晓之以理”来说服他与你合作就不够了，这些手段只是辅助的，最主要的应是敲山震虎，逼迫其低头。

例如，在康熙年间，三藩做乱，吴三桂手下大将韩大任，率部在湖南与清军作战，结果出师不利，不得不退入福建，准备攻打汀州。

当时在福建与叛军作战的清军统帅康王杰书得到消息后，打算发兵进剿。这时，康王的属下吴兴祚提出招抚。这个吴兴祚，见多识广，口若悬河，很得康王信任。同时，康王也正在担心兵力不足，围剿韩大任并无把握。于是便采纳吴兴祚的意见，派他前往叛军驻地招抚韩大任。

吴兴祚快马加鞭来到叛军驻地，一见到韩大任，便嚎陶大哭起来，把对方搞个莫明其妙，忙问缘由。吴兴祚开诚布公地说：“我这次来是专为吊唁您而来的，叫我怎能不哭?”韩大任忙问：“你说这话是什么意思?”吴兴祚不慌不忙地回答说：“将军你所以威行天下，是由于平西王（吴三桂）对您格外器重。现在平西王把兵权交给您，深信不疑，实指望您建功立

业，广占天下，可是您几年却寸功未建，损失惨重，平西王现在还能看重您吗！现在您又冒险准备攻打汀州，可汀州守军早已严阵以待，您觉得以疲惫之师攻打精锐军队能够打胜吗？如果一旦战败，平西王还能原谅您吗？所以我说将军死期已近，前来预先吊唁。”听完吴兴祚的一席话，韩大任低头沉默片刻，问吴兴祚道：“你看我归顺康王怎么样？”吴兴祚一看时机已经成熟，就把此行的目的托出，“我这次来就是受康王的委派来劝说将军归顺的，将军如能够弃暗投明归顺国家，当是建功立业的绝好时机。”于是，说服了韩大任与清军合作，带领数万军队归附了朝廷。

由此可见，专打七寸、逼对方低头在劝说对方合作中可以发挥巨大的作用。

首先，厚黑学认为，要逼迫对方合作，必须能够抓住对方的命根于。

例如，小马和小侯去某化工厂讨追债，第一次去，他俩先去找财务科长，客气地说明来意，并陈述了自己单位的困难。财务科长背诵散文一样对他们厂的困难给予了夸大其辞的同情，同时又委婉哀怨地把自己厂的困难说得比对方更惨。就这样，他俩被轻而易举地给打发了。第二次去该厂，他俩找到了经营厂长，经营厂长更是妙不可言，从办公桌里拿出两条“红塔山”一人一条，说了声：“二位请坐，我先去开会”之后，走了。

晚上，小马和小侯在招待所里喝闷酒，为如何回厂交差正犯愁。这时，电视机里播放着本市新闻，女播音员播出的最后一条新闻，吸引了他俩的注意：“我市某化工厂与外商洽谈成功，在专业产品上填补了国内空白。届时，我市又一家合资企业诞生，3 日后，市政府领导将陪同外商前往该厂进行实地签约。”他俩马上有了主意。

新闻播出后的第 3 天早晨，该厂的门前围满了人，正是上班时间，可是职工们却谁也不愿进厂。原来，小马和小侯在门

口挡道。这哥俩头戴黄色鸭舌帽儿，上面印着五个鲜红大字：某厂讨债队，身挎丝绸级带。小马身上印着：欠账不还信誉何在；小侯身上印着：谁还跟你再做买卖。这家化工厂厂长想通知保卫科去管一下，又一想，真把事情闹大了影响到今天和外商签约，那可不是几十万元能挽救回来的，到时候，市里领导的怪罪可承担不起。左想右想，惟一的办法就是还款。

在厚黑学看来，此时此刻，信誉就是这家化工厂的命根子，在其将与外商签约当口，拿其信誉开刀，自然戳到了对方的痛处，他能不乖乖合作吗？

无独有偶。大兴贸易公司从天方计算机公司进了一批光盘驱动器，只付了一部分货款，尚欠 30 万元。为了要回欠款，天方计算机公司的业务经理张女士三次到大兴贸易公司来催欠款，都没有结果。

第四次来到后，张女士没有急着到大兴贸易公司，而是到其他同天方计算机公司有业务联系的单位开展业务。在洽谈业务之余，他顺便了解大兴贸易公司的经营情况，以决定要债策略。功夫不负有心人，张女士了解到，大兴贸易公司近日正在同台湾一家公司做一笔计算机生意。

当天，张女士也到台湾老板下榻的饭店预订了房间。之后，张女士放心大胆地去滑雪场玩了 2 天。待她回来住进华侨饭店台湾老板相邻的房间时，大兴贸易公司的宋总经理正为台湾老板接风洗尘。

晚上，张女士在房间里一边看着电视一边听着走廊里的动静，22 时他听到台湾老板回到房间。过了半小时，估计宋总经理已到了家，就拨通了对方家中的电话。

对方一听是张女士，就热情地打着哈哈："张经理，都是老朋友，你到了我这儿怎么不通知一声，你住在哪儿？我明天抽时间去看你。"

"不用专门来看我，你明天再送台湾老板时，顺便过来就行了。"张女士轻描淡写地说。

对方沉默了一段时间，终于开口了："这么说你见到台湾老板了?"

"没有，宋总认为有这个必要吗?"

宋总经理心里明镜般的，不用张女士添油加醋，只要她如实地将大兴贸易公司如何不守信用拖欠货款的事对台湾老板讲出来，那么，他的这笔生意就有泡汤的可能。

张女士笑了笑说："宋总现在生意做大了，已经做出大陆，这回还我们区区30万元的货款是不成问题的吧?"

"还，还，明天我就通知会计办手续。实在不好意思，拖了这么久。"对方这次回答得很干脆。

其次，厚黑学还认为，即使再抓住对方命根子的同时，还必须留有余地，也就是说不能把对方一下逼死，应该晓以利害，因为，趋利避害是人的天性，这样对方就会自然而然地与你合作。

例如，1977年8月，克罗地亚人劫持了美国环球公司一架班机，在与机组人员僵持不下之时，飞机兜了一个大圈，越过蒙特利尔、纽芬兰，最终降落在巴黎戴高乐机场。飞机刚一着陆，法国警察用枪打瘪了飞机的轮胎，使飞机无法再次起飞。

就这样，飞机停了3天，劫机者同警方僵持不下，法国警方向劫机者发出最后通牒："喂，伙计们！你们能够做你们想做的任何事情，但美国警察已到了。如果你们放下武器同他们一块回美国去，你们将会判处不超过2至4年徒刑。这也可能意味着你们也许在10个月左右释放。"

法国警察停顿片刻，接着又喊："但是，我们不得不逮捕你们的话，按我们的法律，你们将被判死刑。那么你们愿意走哪条路呢?"于是，劫机者被迫投降了。

在厚黑学看来，这些劫机者一方面因为机组人员的抗衡和警方的追捕而无法达到预定目的，另一方面由于不清楚警方的态度而不敢轻易放下武器，陷入了进退两难的痛苦局面。法国

警察在劝说中明确地向对方指出了两条道路：投降或者顽抗，投降的结果是10个月左右的徒刑，而顽抗的结果只能是死刑。对方经过权衡利害，自然会选择弃械投降。

◎ 施加压力，逼人松口

厚黑学认为，有些人龟缩躲避、遮掩能力很强，一般情况下很难露出庐山真面目，对于这些深藏不露的人，要使他们乖乖合作，必须巧妙地施加压力，使对方在举措失当的情况下，露出“狐狸尾巴”。

古时有个叫李若谷的人被任命为并州知州，上任不久，一位百姓前来告状。李若谷问道：“你要告何人？为何告他？”

那人回答道：“回禀大人，小民要告的是本家的叔叔。小民的父母早亡，只留下小民孤身一人，我那位叔叔不承认我，硬说我不是我父亲生的，要把小民扫地出门独吞家财。请大人为小民作主。”

那位百姓的叔叔被传进公堂后，跪在李若谷面前申辩道：“大人，小民的兄长没有儿子留下，此人乃是冒充而来，企图吞占我兄长的财产，请大人明断。”

就这样，两人在大堂前各执己见，互不相让。李若谷细察二人的神态，看那叔叔一脸凶像，蛮不讲理；那侄儿却不擅言谈，老实巴交的。李若谷觉得里面一定有文章。于是，他对两人喝道：“两人说得都有理。现在暂且退堂，待本官查明后，再作处置。”

退堂后，李若谷把那侄儿找来，对他说道：“你现在回家去，把你的叔叔狠狠地打一顿。”

那位侄子十分为难，心想这知州明知晚辈打长辈属于大逆不道，却让我偏偏这样做，不知是何道理。李若谷笑着说：“就依计去做好了，本官自有对策。”

那侄儿回家后，壮着胆子扭住叔叔狠揍了一顿。第二天，

叔叔气急败坏地来到了大堂伸冤说："大人，昨天晚上，我那侄儿平白无故地闯进我家，把我毒打了一顿，小辈打长辈，实属大逆不道，请大人将我那侄子绳之以法。"

李若谷传来那侄儿问道："是他昨晚打了你？"

"是的，就是他。"那叔叔回答说。

"他是你的侄儿？"

"是的。"

"千真万确？"

"千真万确。"

李若谷哈哈大笑，对两人说道："听本官对此案作如下判决。侄儿殴打叔叔，实属大逆不道，理应重判，但念其初犯，又是酒后衅事，从轻发落，侄儿向叔叔当面致歉。两人既为叔侄，则其父财产归侄儿所有，你作为叔叔，不许侵占。"

在厚黑学看来，对于这种一口咬定没有这位侄儿的叔叔，即使你再怎么劝都没有用，只有逼他出手才行，李若谷正是运用此计，使这位叔叔理屈词穷，无言以对，不得不合作。

又比如，某公司李小姐受命讨债，正面接触几次，某公司何经理根本没有还款的意思。李小姐想，得想个计策把钱弄回来。经过打听，李小姐知道了何经理的住址及电话号码。

"是何大哥家吗？"李小姐挂通电话。

"是的，你找谁？"何经理的夫人接电话。

"我找何经理。"李小姐知道电话那边是谁，不再称"何大哥"。

等何经理接过了话筒，李小姐问道，"我想找你谈谈，有时间吗？"

"有事到公司找我。"不等对方反应，何经理就放下电话，他是个正派人。

"何经理在家吗？"第二天，李小姐又挂起了电话。

"他睡下了。"何经理的夫人说。

"那就不打扰了，让他好好休息吧，忙了一天。"李小姐

不等何夫人再说什么就挂断了电话。

“请找何经理。”第三天，李小姐仍是如此。

“你找他有什么事吧?”这次又是何夫人接的。

“我找他要钱。”李小姐说。

一位小姐找自己的老公要钱？什么钱？何夫人犯起了心疑。

“何经理欠你钱吗？怎么欠的?”何夫人问。

“几句话说不明白，反正前几天他答应过我，等有钱时给我点儿。”李小姐说。

三遍电话，何经理向夫人解释了三遍。这天，何经理有事回家很晚，在自家门口，他碰上了正在等他的李小姐。

“何经理，我们单位的款什么时候解决?”李小姐小声地问。

“现在公司没钱。”何经理说。

“想想办法，行吗?”李小姐像个不懂事的孩子在向大人要糖果吃。

“没什么办法。”何经理说完想走开。

李小姐嘴上在跟何经理说话，眼睛却时刻没离开何经理家在二楼的窗户。这时，只见那扇窗户略微开动了一下。

“你不能说话不算数，明天我还等你。”李小姐的声音大了，说完扭头就走，像是生气。

就这样，何经理进屋，何夫人再三盘问，可就是不信，一宿弄了个背靠背。

次日，何经理给李小姐的单位挂电话：“你们最好换个人来谈业务，否则不予接待。”

“李小姐是个正派人，她为我们单位讨回了几百万欠债，从没出过毛病，她年龄小，有什么事多照顾点。”对方说。

何经理心中一惊，知道自己被李小姐表面的柔弱欺骗了，她是一个真正难对付的人，否则如何讨回几百万欠债。

何经理再次见到李小姐时问道：“我要不还款你能怎么

办?”

“这得问你夫人，她怎么办。”李小姐冷静地说。

“什么意思?”何经理扬起了眉头。

“她能跟你离婚。”李小姐把话挑明了。

“你凭什么?”何经理气闷胸膛。

“想试试吗？别后悔就行。”

“无耻!”何经理按捺不住了。

“你欠钱不还就不无耻?”李小姐镇定自若地问敬道。

“我给你钱，你赶快走。”何经理终于败下阵来。

在厚黑学看来，李小姐逼对手合作的方法，就是通过造成一种男女之间桃色事件的假象，虽能轻易侦破，却很难摆脱，如果事情没结果，戏还会继续演下去，即使不是真的，也说不清道不白。这样一来，面对压力，对方再想硬挺着也无济于事。

◎ 反客为主，逼人退怯

厚黑学认为，逼对手不得不合作还有一招，就是反客为主。也是就是在对方迫使自己陷于某种被动境地之后，以其人之道，还治其人之身，迫使对方沿着自己给他铺设的路走回去，没有一点反击的余地。这一招的特点是，娄子是对方捅的，但用同一方法再给对方捅回去，让对方搬起石头砸自己的脚，并有苦还说不出。

例如，有一个剧团，由于受到观众的热烈欢迎，他们将一个戏连续上演了一百多场，剧中有这样一场戏：一个贵族被关押在一所监狱里，一个看守给他送来了一封信，他就把信当众读了一遍。每次演出，这个“看守”递给“贵族”的总是写满了他念的内容的信，扮演看守的演员这天要跟演贵族的演员开个玩笑，看他是否能背诵这封信。他上台后，递给贵族的是一张白纸，而不是真正的信。演贵族的演员打开一看，心中一

惊。他知道这是在跟他开玩笑。可是信的内容他一句也记不得呀。他停顿了足足有两秒钟，多尴尬！他“嗯”“啊”了两声。旋即计上心头，摆出了贵族的架子，说道：“这光线太暗，你念给我听吧。”扮看守的演员不由得暗自叫苦，因为他虽然每天晚上都听“贵族”读一遍，可连演贵族的演员都记不下来，他又怎能记得几句呢？可祸是自己惹的，现在对推给自己的难题是责无旁贷的，因此，他手接过信犹如接过一块热粘糕一样。但他毕竟是老演员，很快便镇定下来，假装把信展开，放在眼前一看，然后说：“不错，光线确实太暗，连我都看不清，你等着我去拿眼镜来。”他连忙走下台，换上了原来那封信，同时也没忘从什么人脸上扯下一副眼镜，这才使自己下了台阶。

这种方法，在日常生活中可以避免尴尬，但是关键时候却可以保住自己的身家性命。

例如，战国时候，燕王要杀一个叫张丑的人，并悬赏一百两银子，张丑得到了消息，立即寻机逃走。可是，张丑尚未逃出边境，就被燕国一官吏抓住。

张丑便对官吏说：“你知道燕王为什么要杀我吗？”

“不知道！”官吏回答道。

“因为有人向燕王告了密，说我有许多财宝，但我并没有什么金银财宝，燕王偏偏不信我。我被你捉到了，你会有什么好处呢？”

“燕王悬赏一百两捉你，这就是我的好处。”

“你肯定拿不到银子！如果你把我交给燕王，我肯定会对燕王说，是你独吞了我所有的财宝。燕王听到后一定会暴跳如雷，到时候你就等着陪我死吧！”张丑边说边笑。

官吏听到这里，越发心慌，越想越害怕，最后只好把张丑放了。

厚黑学看来，张丑得以死里逃生，全靠了他反客为主，强行把对方也牵了进去。厚黑学认为，人们大都是欺软怕硬，只

要懂得利用这种心理，就可以一招致敌于败。

例如，楚汉相争时，韩信率兵东进，攻打项羽，一路势如破竹，破三秦，灭魏赵，又打败齐军。这时，蒯彻劝告韩信，要记取越国大夫文种和范蠡的历史教训，不要过于相信刘邦。他还分析了韩信所处的形势，是处于中间地位，帮汉汉胜，帮楚楚胜。倒不如哪一方也不帮，先跟他们三分天下，以后看准机会，再图大业。韩信听后，觉得他的话也有道理，但是又认为自己为汉王立下很大功劳，汉王不会亏待自己，没有接受他的意见。蒯彻见韩信不听自己的话，怕这些话传到刘邦那里招来灾祸，就装疯逃走了。

刘邦称帝后，吕后和萧何设计诱捕了韩信，将他杀死。临死前，韩信后悔莫及地说："悔不该当初没听蒯彻的话，今天反倒受妇人小儿们的欺诈！"刘邦知道这事后，马上派人去把蒯彻抓来。刘邦问蒯彻是否鼓动韩信叛汉自立，蒯彻承认得很痛快，"对，我的确这样做过。可惜他当时不听我的计策，最后落得个身首异处的下场。如果他要用了我的计策，皇上哪能杀掉他呢？"

刘邦气得发抖，下令把蒯彻烹死，蒯彻连声高呼"冤枉"。刘邦问："你教唆韩信谋反，有什么冤枉？"蒯彻回答说："当初秦朝实行暴政，天下的英雄都起来反对。这就好像秦朝丢了一只鹿，天下英雄都抢着捕捉，谁跑得快，本事大，谁就能逮住它。那时候，天下的人并不知道陛下能当皇帝，都是各为其主。我也是一样，只知道韩信，不知道陛下。这能责怪我吗？况且，天下想当皇帝的人很多，只是力量不足罢了。难道陛下能把他们都烹死吗？如果只是因为我过去忠于自己的主人，就被杀死，天下的人会怎样看待陛下呢？"刘邦认为他说得有道理，于是赦免了他的死罪。

在厚黑学看来，蒯彻的话的表层意思是说，在刘邦当皇帝之前，忠于自己的旧主人是无可非议的。而包含在其中的潜台词则是，如果新主人一旦取代旧主人之后，也可以从自己那里

得到同样的忠诚，这正是刘邦在当皇帝之后要求臣民做到的。蒯彻的这番表白，正是运用了反客为主的技巧。

又比如，春秋时期一位名叫沮卫的使者，曾使用反客为主这一招，救了自己的命。有一年，楚国攻打吴国，吴国势单力弱，吴王派沮卫给楚军送一份厚礼，顺便了解一点军情。谁知沮卫给楚兵抓住了，把他绑得紧紧的，说要杀了他，用他的血祭战鼓。

面对死神，沮卫不慌不忙，面无惧色，楚将惊奇地问他："你出发前占卜过吗？""占卜过的。"沮卫回答道。楚将洋洋得意地问道："吉凶如何？""大吉。"沮卫回答。

楚将大笑着说："如今就要杀掉你了，还有什么大吉阿！"沮卫回答："吴王派我来，目的就是要试探你们的态度。如果你们对我以礼相待，那么，吴国就会放松戒备；如果你们杀了我，还拿我的血祭战鼓，吴国一定会百倍警惕。这对吴国不正是件天大的好事吗？"

"然而你自己完蛋啦，这怎么能说是大吉呢？"楚将追问道。沮卫回答："我占卜是问国家前途，并非为我个人。如果杀了我就能保全整个国家，对你们有何好处？要是人死了仍有灵魂，那么，我肯定要附在你们的鼓上，在战斗最激烈的时候显灵，让你们的战鼓发不出响声，使你们一败涂地！"

沮卫这番反客为主的话发生了作用，楚将思考再三，总感到杀沮卫衅鼓有害无利，只得长叹一声说："算了，把他放了吧。"

在厚黑学看来，沮卫正是以语言的力量保护了自身，他善于听取对方的话，及时抓住中心，然后反客为主，切中要害，给对方造成有力的威慑，迫使对方不得不放弃原来的想法。

■ 厚话黑说二十四：曲径方可通幽

——劝说别人合作时，不能直奔主题，必须学会「兜圈子」，这样既可以缓解双方的气氛，拉近彼此的距离，又可以起到避实击虚的效果。

劝说别人合作时，不能直奔主题，必须学会“兜圈子”，这样既可以缓解双方的气氛，拉近彼此的距离，又可以起到避实击虚的效果。

直话悠着说告诉我们，要想使对方心甘情愿地与你合作，直来直去是行不通的，必须学会“兜个圈子，曲径通幽”。当然，这里的兜圈子是有重心的，要围绕“劝说对方合作”这个重心，如果离题万里很难接近正题，那就等于自己白跑了一

圈。换言之，“兜圈子”的目的性非常强，切不可“话无出忌禁”，随随便便说人家的短处，或揭别人的隐私。因为，人际关系非常复杂，若不知内幕，就不宜胡说乱道，否则而会招人反感，适得其反。“兜圈子”最好要做好准备，事先做一些有关方面的调查，只凭即兴发挥，缺乏周密思考和理性准备，是很难说服别人的。总之，寻一些“曲径”达到目的是最重要的。

◎ 迂回，柳暗花明又一村

厚黑学认为，“迂回”就是“曲径通幽”劝人合作的一个重要手法。比如，中国人关系网太多，其中，裙带关系的威力非同小可，这就可以成为一种“通幽”的曲径。

例如，为了一笔20万元的欠款，严英去了某电线厂十余次也没个结果。她感到用常规的办法是不行了，于是，她决定采取迂回战术。她选择了该电线厂财务科的副科长小洪为突破口。因为她了解到这个小伙子是该厂厂长的外甥，如果他能帮忙，要回欠款是不成问题的。

于是，严英来到该电线厂财务科把小洪叫了出来。小洪为难地对严英说：“严大姐，你的事我实在帮不了忙。”

严英笑着说：“我今天可不是来要欠款的，更不是找你帮忙，我是给你帮忙来的。”

“你给我帮什么忙？”小洪不解地问。“给你介绍对象呀。”一句话说得小洪的脸微微发红。

严英接着说：“别不好意思，我已经打听了，你还没有女朋友。正巧我昨天去姑妈家，我有一表妹也没有对象。我表妹长得没说的，也是大学毕业，和你挺般配的。我已经给你们约好了，今天晚上你们在光明电影院见面，这是电影票，可别去晚了，谈恋爱男同志主动一点。”

小洪接过电影票连声道谢，严英也没提要欠款的事，转身

就走了。

第二天，严英一下班就迫不及待地给表妹打了个电话，从表妹的语气中感到两人“有戏”，她长出了一口气，要回欠款“有门”了。

从此以后，她不再去这家电线厂要欠款了，而是把精力放到了其他几个欠款的厂家。半年后，严英家里来了两位不速之客，是小洪和严英的表妹。表妹告诉她自己和小洪快要结婚了，小洪也告诉严英，他们电线厂最近回来几笔货款，够还她们厂的欠款了，明天就可以办理还款手续。

两个月后，在小洪的婚礼上，当作为介绍人的严英和为他们证婚的该厂厂长坐到一起时，厂长才恍然大悟，为什么他的财务科副科长在还款问题上竭力替对方说话。

在厚黑学看来，小洪夫妇是严英要债活动中关键的一着棋，起到了举足轻重的作用。因为，严英至始自终也没有向他们提一句帮忙要债的话，高明的严英知道，“此时无声胜有声”，她没有必要画蛇添足开口让对方帮忙。

厚黑学认为，运用迂回的手法劝人合作，必须选准突破口，比如，如果一个男人非常惧内，从他妻子身上下手，比直接作男人的工作有效得多，就可以把他的妻子作为突破口。

比如，为了向周经理讨回欠款，何科长一连“泡”了5天，毫不见效，心里恨得咬牙切齿，既恨自己考虑不周全，又恨周经理不尽人情。有一天，何科长听说这位经理的夫人和孩子都喜欢狗，子是，第二天他到宠物市场买了一只白毛小狗，送到经理的家里。

开门的是周经理的爱人，正好经理不在家，何科长见经理的爱人抱着小狗十分喜爱，便向其讲起养狗须知。末了，何科长说：“麻烦你替我向周经理讲讲情，把我们厂的款早早解决。”

“他不一定听我的，不过，我会跟他说的。”周经理的爱人说。

一连几天，何科长都为周经理家送去了狗食、狗链儿及有关狗的书籍。周经理的爱人很是过意不去，周经理却不以为然，等到何科长没什么再送的了，周经理掏出了800元钱，递向何科长说："谢谢你想得这么周到，这钱你先拿着，不能让你破费。"

何科长一看，装腔作势地急了，说："认识一次不容易，给孩子买点玩的本是无所谓的事情，你最好别以为我是变相讨债，不就是几十万元货款吗？没关系，我不要了，你觉得什么时候可以给了，就给我汇过去；你觉得这辈子都不能给，尽管留着，但有一点，别把孩子牵扯到大人的是与非之中，孩子是无辜的。"

何科长说完，连招呼都不打转身走了出去，何科长虽然一走了事，周经理却遭殃了。他的一番话，周经理的爱人受不住了，抱起小狗，领着孩子进了卧室，并把门反锁了，任周经理连推带敲，就是不开门。见爱人真的动了气，只好在门外服软："只要你让我进去，我全听你的。"

"那好，你明天就把货款给人家。"周经理的夫人隔着门说。"行、行、行，就依你。"周经理说。

在厚黑学看来，对于一件从正常渠道人手比登天还难的事，由于何科长采取了"迂回"方法，结果迎刃而解了。

◎ 沉默，此时无声胜有声

在说服别人的过程，有时会遇到这样的情况：有人因为依仗某些势力，说话高高在上，且咄咄逼人；也有的因为某种问题不合自己之意，便喋喋不休；还有的因为受人离间或者性格粗鲁，说话不分清红皂白。这种情况下怎么办？厚黑学认为，最好的办法就是沉默，这样反而会有助于你的劝说工作。

首先，以沉默对付洋洋得意者。

例如，1945年7月17日至8月2日，苏美英三国首脑举

行波茨坦会议，那时美国总统罗斯福已经去世，由杜鲁门继任。就在会议前夕，美国在新墨西哥州爆炸了第一颗原子弹。杜鲁门在听了美国军方关于原子弹爆炸试验成功的汇报以后，趾高气扬地进入会场，与会的英国首相邱吉尔悄悄地说："杜鲁门好像换了一个人，以强硬的姿态，坚持了反对俄国人的立场。"

美国有了新武器，杜鲁门这个总统当然就高人一头了，于是他想在波茨坦会议上使用这张王牌，试探一下斯大林的反映，试一试美国核武器政策的"威力"，结果如何呢？据后来杜鲁门自己回忆，1945 年 7 月 24 日，当他在会场上故意向斯大林提到一种破坏力极大的新式武器，他和邱吉尔两人密切地注视斯大林的表情，结果大失所望："俄部长会议主席并没有表示出寻常的兴趣。"

斯大林是真得没有意识到这种武器的战略意义吗？其实，斯大林那种不屑一顾的态度，完全是一种斗争的策略。事实上斯大林是极为重视的，只不过他不能表现出来，他在返回住所后，马上找外交部长莫洛托夫，指示国内加快研究第一颗原子弹的试验工作。4 年后，苏联也试验成功了这种武器。

在厚黑学看来，如果某人依仗某些势利洋洋得意，他不会轻易与你合作的，这时你不妨对其不屑一顾，来打击一下他的信心，反而对说服工作更有利。

其次，以沉默对付喋喋不休者。

例如，一位上司交代属下办一件较困难的任务，这件事情，这位属下完全能够胜任。可是，交代完之后，对方讲起了"价钱"。于是该上司义无反顾地保持缄默，连哼也不哼。"困难如何大……""条件如何差……""时间如何紧……"这位属下说着说着就不说了，最后说了一句："好，我一定完成。"在厚黑学看来，有时沉默不语能够出奇制胜，如果滔滔不绝，反而有理说不清。比如，林肯通过自学，领得了律师营业执照。他在法庭诉讼中的能言善辩、机智灵活，赢得了人们普遍

的赞誉。可是，有一次，他竟一言不发而击败了对手。

原来，在法庭上，原告律师滔滔不绝，把一两个简单的论据反反复复地讲了两个小时，法官和听众都显得十分不耐烦，一片议论声。有的人竟打起瞌睡来。最后，原告律师终于说完了，林肯作为被告律师登上讲台，但他却一言不发。过了一会，林肯把外衣脱下，放在桌上，然后拿起水杯喝口水，再把水放下，重新穿上外衣。然后又脱外衣又喝水。如此循环了五六次，法官和听众被林肯的哑剧逗得哈哈大笑，而林肯却始终未发一言，在笑声中走下讲台，他的对手最终被“笑”输了。

第三，以沉默对付粗鲁者。

俗话说，秀才遇上兵，有理说不清。粗鲁的人说话不管不顾，横冲直撞，对付这种人是不可能正面交涉的。面对对方的人格以及感情的伤害，只要你一出手，便会陷入难以应付的场面，尤其是面对突如其来的羞辱，最重要的一点就是注意避免发火动怒。如果你不是沉着从事而是失去理智，那就会给挑衅者提供机会，让其占据优势，结果使自己处于更为不利的地位。例如，曾有一位不速之客突然闯入洛克菲勒的办公室，以拳头猛击他的写字台，大发雷霆：“洛克菲勒，我恨你！我有绝对的理由恨你！”接着那位客人恣意谩骂他达几分钟之久。办公室所有的职员都感到无比气愤，以为洛克菲勒一定会拾起墨水瓶向他掷去，或是吩咐保安员将他赶出去。然面，出乎意料的是，洛克菲勒并没有这样做，他停下手中的活，和善地注视着这位攻击者，那人愈暴躁，他就显得越和善！那个无理之徒被弄得莫名其妙，渐渐平息下来。因为一个人发怒时，遭不到反击，是坚持不了多久的，于是，他咽了一口气。他是准备好了来此与洛克菲勒作决斗的，并想好了洛克菲勒要怎样回击他，他再用想好的话去反驳。但是，洛克菲勒就是不开口，所以他也不知如何是好了。

在厚黑学看来，沉默并不代表软弱，它事实上是一种以静制动，也是一种“通幽”的“曲径”。

◎ 暗示，造成心灵的震慑

厚话黑说告诉我们，沉默可以起到以静制动的效果，如果能在沉默之中加上一点“暗示”，给对方心灵造成一种震慑，其效果就更加明显了。

例如，曾有一个无赖仗着自己练过几天功夫，在小镇的农贸市场上欺行霸市。他经常拿别人摊位上的货不给钱。谁要向他讨，他就说先赊着，以后一块儿给。可若有谁真向他讨要时，他便会大打出手，或是想法子弄得你无法在此地呆下去。

一天，这个无赖走到一个新来的猪肉摊前，点着一块肉要摊主割下来给他，那位摊主也是位青年，听他一说，二话不讲，操起刀就在案子边的条石上霍霍地磨了起来。这个无赖见此，只好站在那等着。此时，摊边上的人开始聚拢过来。岂知，这位摊主磨了好几分钟还没有罢手。此时，无赖急了，张口就骂，要摊主快点儿。只见这位摊主不紧不慢地应了一声，把磨得雪亮的刀往阳光下一摆，一道寒光直照到无赖的眼睛上去，无赖心中一惊，不由得打了一个冷颤。接着，摊主操着刀，只听“刷”的一声，一大块肉齐整整的就被割了下来。更令人叫绝的是，也就这一刀，把肉中连着的骨头也一点没碴地砍断了。见此情形，这个无赖心中又是一愣。事情还没有完，摊主把肉砍好之后，又出乎意料地用刀朝身边几尺远的一块木板上扔去，随着一声响，那把剁肉刀便插在木板上，与其他几把并排。结果，这个无赖并没有像往常那样，拿起肉便扬长而去，而是叫摊主称了称，乖乖地把钱交了。

在厚黑学看来，这摊主的沉默中却透出了一种暗示。它虽然没有表面上的对抗，在形式上的确是忍，但却使对方明白，这种忍并不是俯首帖耳的听命，更不是奴才般的服从，它只不过是一种主动的退让。同时，也是在警告对方“不要把我惹急了”。

◎ 转移，由紧张变为轻松

人们在说话中难免有失误和失言的现象发生，一旦出现这种情况，将会给说服工作带来不利影响。这时，一定要在失言和失误后掌握好随机应变的技巧，以设法挽回因失误或失言造成的难堪或者尴尬局面，这就要用到“曲径通幽”的技巧。比如，可以调整思维，尽力以新的内容、新的话题把原来的问题引开或转移，使尴尬的局面得到恢复，使紧张的气氛变得轻松起来。

例如，正月初一一大早，某煤气站门外，人们等着7点钟开门换煤气。里面的师傅正要开门，一个换气的小伙子隔着门说：

“冯师傅，有气儿吗?”

“大年初一的，你小子会说人话吗？回去问问你妈再来吧!”

小伙子的话显然冒犯了对方，这位冯师傅索性不给换了，这对门外等着换气大家都极为不利。这时，一个人接过话茬说：

“冯师傅，他是问您有财气、福气、喜气没有呢？您快答‘有’才是啊。”

冯师傅一听这话，乐了，“这年头能没喜气儿吗?”于是，问题解决了。一句机敏应变的话，变不利为有利，皆大欢喜。

在厚黑学看来，大年初一问人家“有气儿吗?”这当然会招致对方的极大反感。而“旧话新解”，把“气儿”重新解释了一番，强调小伙子说的是“财气、福气、喜气”之意，就成了吉利话。

又比如，清朝时，纪晓岚奉命编撰《四库全书》。盛夏的一天，乾隆皇帝带着几个随从突然到来。此刻的纪晓岚正在光着膀子和几个办事人员闲聊。其他人一见皇帝来了，连忙上前

接驾，只有高度近视的纪晓岚没有看出是乾隆皇帝走在后头，忽见其他人在前边接驾，才大吃一惊。心想：如果就这样光着膀子接驾，岂不犯了亵渎万岁之罪？大概皇帝还没看见自己，还是先躲一下为好。于是，仓皇地钻到办公桌下藏了起来。

纪晓岚的举动乾隆皇帝早已看在眼里，但却佯装不知，故意在椅子上坐了下来。纪晓岚在桌子底下缩作一团，却又不敢出声。两个时辰过去了，纪晓岚听不到乾隆说话的声音，以为他已经走了，就低声问办事员："老头子走了没有？"

乾隆皇帝立刻板起脸孔，厉声问道："纪晓岚，你见驾不接，我且不怪罪于你。你叫我'老头子'是什么意思？你要给我讲清楚，否则可别怪我无情！"

纪晓岚只好无可奈何地从桌子底下爬出来，穿上衣服，俯伏在地，不住地磕响头。接着他就慢条斯理地解释道："万岁不要动怒，奴才所以称您为'老头子'，确是出于对万岁的尊敬。先说'老'字，'万寿无疆'称'老'，我主是当今有道明君，天下臣民皆呼'万岁'，故此称您为'老'。"

乾隆听后连连点头，纪晓岚又接着说："'顶天立地'称为'头'，我主是当今伟大人物，是天下万民之首，'首'，'头'也，故此称您为'头'。"

乾隆皇帝听了很是满意，纪晓岚见此情景，就拉长了声音说："至于'子'字嘛，意义更明显。我主乃是天之骄子也，因此天下臣民都称您为天'子'。这就是我称您为'老头子'的原因。"

乾隆皇帝高兴地不再追究他的失礼。

在厚黑学看来，这种巧妙的应变，往往不就事论事，并不是只顺一条思路，陷入单向思维的死胡同，而是换几个角度，别出心裁，为自己的失言打圆场，但又不偏离问话的限制，这正是"曲径通幽"这种"直话悠着说"手法的要旨所在。

〔第五篇〕
实话虚着说：让不谅解变成谅解

人与人交往不可能总是一团和气、春光明媚，只要有一方言行失当就可能破坏这种和谐气氛。可是，无论是小疏忽或大错误，没有几个人能立即坦率地承认错误，常常是找出各种理由为自己辩解。而正是这种信任感的缺乏使相互谅解变得异常困难。好在人心都是肉长的，再坚固的堡垒也有被攻破的时候，关键看你怎样去攻；再“冷面”的人也有感动的时候，关键看你怎样去感动。只要在批评、拒绝和道歉等重要环节上，运用好实话虚着说的厚话黑说技艺，取得对方信任，进而求得对方谅解是不成问题。厚黑学认为，无论“真情实意”也好，“虚情假意”也罢，只要“情”和“意”到位，能切中对方的要害之处，最终一定能打动他。

厚话黑说二十五：虚情假意动心

——是人总是会「心软」的，再冷酷无情的人也有被打动的时候。在求得别人谅解时，如果能在「情理」上找到突破口，「道理」上就不成问题了。

是人总是会“心软”的，再冷酷无情的人也有被打动的时候。在求得别人谅解时，如果能在“情理”上找到突破口，“道理”上就不成问题了。

在厚黑学看来，人们都有同情弱者的倾向，这一点可以说是好的一面，也可以说是坏的一面。从好的方面来讲，它是人的一种美德；从坏的方面来说，容易被人“抓小辫子”。因此，实话虚着说时一定要利用人性这弱的一面。“动人心者莫

不发乎情”，高明的厚话黑说者必然会用“真挚”的感情、“热诚”的态度去求得别人的谅解。这里的关键在于“情”和“意”要到位，要能切中对方的要害之处，最终能打动他，使他首先在情理上“甘拜下风”，如果能在“情理”上找到突破口，“道理”上恐怕更不成问题了。

◎ 一见如故，善套近乎

厚黑学认为，善套近乎是实话虚着说的提前，如果一个人具备与人一见如故的功夫，总是和人笑着说话，在别人看来毫无笑的必要性的场合，也能笑口常开，这样一来，对方即使是对他的话题再不感兴趣，似乎也不忍掉头走开，有了这样一个好的开局，后面的话就好说了。由此可见，“一见如故，善套近乎”是打开厚话黑说大门的钥匙。

怎样才能使自己成为一个使别人一见如故的人呢?

首先，要在语言上表现出你对他人的“爱”。世界上，爱是最有说服力的，温柔的爱，忍耐的爱，宽容的爱，用在社交上，具有无坚不摧的能量。任何人也都渴望着被人爱，但一般人对被爱似乎缺乏信心，所以你尽可以用你的语言去表达出你对他人的爱。

“我看你好像面熟的很，跟我一个好同学特别像，他叫何流，你呢？是他哥哥还是弟弟?”“你坐，你坐吧，来大家挤一挤。我每天坐这班车，人总是很多的，而且越走人上的越多，你现在坐好，省得挤着你，我一会就下去。”“你竟然也会做出这种事，太让我伤心了，看你的样子，不大像是能做出此事的人。”“我把你的名字忘记了，可对你这个人却印象很深刻，上次给我让座位的人就是你吧！像你这样有爱心的人，怎么会跟人打架呢?”

在厚黑学看来，你只要在语言上稍微表现出一些你的关怀和爱心，就很容易让他接受你，愿意倾听你说话，即使是从你

嘴里说出的指责人的话，他人也会对你好感倍增，对你也就一见如故了。

其次，要在语言上多对对方进行“奉承”。尊重他人并获取好感是建立良好的人际关系的重要手段，虽然没有人能十全十美，但这也不妨碍你的赞美，可以说适度的“奉承”是获得他人尊重的有效方法。

一个人的发式、着装、谈吐、行为、姿态都可以成为好的话题。“你的字写的真漂亮!”“你的声音很好听，唱歌一定很动人。”“这种衣服在哪儿买的，你穿上太合适了。”“头发在哪儿做的，一定出自名家之手。

厚黑学认为，对于同一个目的，由于说话方式的不同，会造成两种完全不同的效果。比如，当你的上司病了，你去看望他，说了一大段后：“这真是个大好机会啊！你趁此好好静养一下。不必担心，没有你，公司照样正常运转，所以你不必牵挂公司的事情。”同样一种情况，如果这样说：“你一不在，公司的事务就杂乱无章，显然是缺少一位果断、能干的管理者，希望你能早日康复，回到公司来。”显然，在对方听起来两者的效果大不一样。因为，不管任何人，都有他存在的价值，更何况一个上司，他希望自己对于公司而言是很重要的，而探望他的人却丝毫没有承认他在公司的价值，使他很失望。由此可见，承认他人的价值，是最好的“奉承”，因为它不是毫无事实根据的混淆是非，它是在他人优点的基础上加以适当地夸张，从而使听的人感到温暖和被关注的喜悦感，无形中会对说话人产生一种依赖和亲切感。这便是你与人相处的秘密武器，请不要忘记随身、随时带着这件武器。

◎ 花言巧语，心花怒放

在厚黑学看来，一个情场老手，在说爱一个女人，除了在枕边床上耳热身软之外，隔三差五，还得买点小花，两瓶香水

表示表示。即使她感到你靠不住，也会拿出这些小玩意作证，然后感动得再流一回泪儿。因此，要求得对方谅解，就必须使对方记住你的好处，这时花言巧语就可以发挥出它特有的威力。

比如，一说起讨债，人们马上就会想到双方必然剑拔弩张。对于讨债一方来说能不能求得对方谅解呢?

年初，某厂的销售员小何到东北推销产品，很快同A厂签订了20万元的供货合同。货到后，货款却迟迟不回来。半年后，厂长责令他该厂讨债，临走时给小何下了死命令，讨不回钱就别回来。

小何来到A厂，厂长诉起了苦，表示暂时不能付款。要不来钱，小何就在A厂泡起了“蘑菇”，成了一名“编外职工”，天天到厂里来“上班”。几天下来，他在该厂混熟了，也摸清了他们的底细。这家工厂并不是没有钱，而是钱少债多，担心给了几家会引起更多的债主来上门讨债。了解到真实情况后，小何开始寻找突破口。

小何发现，厂区内高高挂起的广播喇叭，每天中午都播出该市经济广播电台的一档点歌节目，A厂的干部职工大多是这个节目的忠实听众。

中秋节到了，这天小何没有到A厂“上班”，人们都以为他回家过节去了。中午，A厂人照例边吃边听起了广播，从广播中传出的是小何那有趣的“河北腔”。人人都放下手里的筷子，想听听这个小何要说什么。正在吃饭的厂长也停住了，他担心小何在广播中乱说，损害他们厂的声誉。

小何在广播中动情地说：“今天是中秋节，每逢佳节倍思亲，作为离家在外的‘游子’，我也想家。但我并不孤独，我来到这里，得到了A厂干部职工的很多帮助，在这里我为他们点播一首《只要你过得比我好》，以表达我对他们的祝福。”

《只要你过得比我好》的歌声响起来了，在A厂厂区内回荡，深深地打动了A厂的每一个人……第二天，到了上班时

间小何准时地出现在A厂，他一下成了新闻人物，认识的和不认识的都上前同他打招呼。很快有人告诉他厂长有请。走进厂长办公室，厂长含笑上前握住他的手，连说对不起，让他在外边过节。随后，厂长告诉他，正巧厂里收回一笔钱，他首先考虑的就是还小何的货款。他已经同财务科打好招呼，小何现在就可以去办手续了。来到财务科，对小何又是一路绿灯。

在厚黑学看来，小何为A厂点歌，是不是出于真心只有天知道，但是它的确打动了对方的心，达到了要钱这种“实话”虚着说的目的。

◎ 获取怜悯，激发同情

厚黑学认为，“虚情假意动心”还可以通过自己的忍让，激起对方同情的心，这同样可以打动对方，求得谅解。

有一个日本青年，在一家百货公司上班，他曾经为了和某大企业家缔结合同，拜访过几次对方。虽然是万贯家财的大富翁，但此人却非常小气，别家百货公司也曾经试着和他打交道，都不得要领。大家都认为要使他成为百货公司的客户是不可能的。但是，既然公司老板下令“去看看”，他只好从命。一天，对方不知道他吃了什么开心果：“嗯，上来吧！”就样，这位青年人终于登堂入室了。

大概是穷极无聊吧，“当我还年轻的时候……”这个古怪的老头突然开始滔滔不绝地说起他奋斗史。这一番话足足讲了两个多钟头，客房是榻榻米式格局，对方正襟危坐，这位青年人当然不能直膝或盘腿而坐，刚开始还能频频点头，注意地听，后来脚实在觉得酸痛，他的话已经变成过耳东风，30分钟后脚已经麻木，过了一个钟头，额头直冒冷汗。

“今天就到此为止吧！”这个古怪的大富翁说完就站起来，这个青年人也打算站起来，不料下半身整个麻木，一不留神，“砰”的一声跌得四脚朝天！古怪的富翁看见这个大男人竟然

跌地不起，“真是个没用的东西!”嘴上如是说着，却笑得合不拢嘴。古怪富翁终于成为这家公司的客户。

在厚黑学看来，这次合作的成功，正是因为怜惜这个“没用的东西”的结果。这位青年人给对方造成了很没用的印象，从而对方便产生了可怜的想法。人人见了弱者、愚笨者便不免会有些同情心，他正是依靠了这种优势而取得了成功。

由此可见，故意适当地把自己安置得低一点，也就无形中已经抬高了别人。当人被别人抬高时，就会多一分善意，而少一分敌意，显然这是虚情假意动心的一个妙着。但假若我们不能适当地把自己装扮成一个“愚笨”者，便会吃大亏。扮成弱者，人们往往会为了谦虚和自尊的需要，对你表现出异乎寻常的大方，孰不知你竟是一只不动声色的老虎。

某厂的业务员葛某几次去一家欠款单位讨债，都没有讨回钱来。科长说他为铁道部推销车票，厂长拿他当“白丁”看待。这次，科长又让他出差讨债，他很不情愿，但又不得不去。

葛某临行前想，这次可能还讨不回来，学校正好放暑假，何不领儿子一道去，免得一个人在外寂寞，儿子也能开开眼界。

欠款单位的人都知道葛某是个很好对付的人，见他这次领着儿子来讨债，供销科科长打趣地说：“你就是把家搬来，我们单位也没钱还账。”另一个人还说：“这么小就培养接班人，看来你们家要发展成讨债专业户了。”

葛某见大家把注意力都集中在孩子身上，眼前一亮。两天后，葛某的儿子自己一人来到欠款单位。科长问：“你爸爸怎么没来?”

小孩说：“爸爸生病了，他让我来问一下，今天有没有钱。”

科长说：“真是胡闹。你怎么不在身边照顾他?”

“他不让。”小孩说。

科长忙安排人去招待所看望，可是，小孩坚决不跟着一起回去。科长提起暖瓶想倒杯水，但是，暖瓶已经空了，小孩瞧在眼里，二话没说，拎起空暖瓶就要去找开水。

“你快放下，我自己去。”科长说，小孩像没听见一样，走了出去。一会儿，小孩把打回的开水给科长斟满。

“小家伙，上几年级了？学习怎么样？”

“三年级了，学习嘛，一直能排上班里的前三名。”

“成绩不错，长大了想干什么？”

“想当厂长。”

“为什么？”

“我要是当厂长，一定要好好经营。决不欠别人的钱，也不让别人欠我的钱，免得为我工作的人像爸爸那样整天像孙子似的辛苦。”

科长苦笑了一下，好像在思索什么。第二天，科长来上班时，发现一个幼小的身影在擦他的办公桌。

“叔叔，两个暖瓶都打满水了，那些办公桌我也快擦完了，一会儿我去拖地。”小孩累得出了一头汗。

“快放下，我来干。”科长实在过意不去了。

“你爸爸的病好些了吗？”科长问。

“好些了，昨天去的那位叔叔给爸爸买了水果和药。”小孩说。

“你快回去照顾你的爸爸，晚上下班我去看他。”科长说，

“叔叔，今天有钱吗？”

“唉，跟你明说了吧，即使有钱，叔叔也做不了主，得有厂长的批示，财务科长才能办手续。”科长当着小孩说了实话。

“那你领我去见厂长好吗？学校就要开学了，爸爸还病在这里。如果爸爸这回讨不到欠款，单位就要停发他的工资了。”

“我领你一起去向厂长求情。”科长感动地说。

科长领着葛某儿子来到了厂长室。

“厂长，我实在受不了了，这笔款我们必须还。”科长一五一十地向厂长述说了经过。

厂长听完科长的汇报，很有感触地说：“这笔欠款一定还清，通知财务科，即刻办理。”

在厚黑学看来，葛某本来是一个老实人，但是情急之下想出了这样一个办法，这其中可以清楚地看到，在达成谅解的过程中，激发同情的重要作用。

◎ 己所不欲，勿施于人

古人说，“己所不欲，勿施于人”，这是一种做人准则。因此，在使用“虚情假意动心”这一实话虚着说的手法时，一定要遵守这条准则。也就是说，既使你说的话是“虚情假意”，但只要你能遵循“己所不欲，勿施于人”的准则，别人就会把你的言行当作是“真情真意”。

例如，战国时，梁国与楚国是敌国，他们在边境上各设界亭，亭卒们也都在各自的地界里种了西瓜。梁亭的亭卒勤劳，锄草浇水，瓜秧长势极好，而楚亭的亭卒懒惰，所种的西瓜与对面的长势简直不能相比。楚人死要面子，在一个无月之夜，偷跑过去把梁亭的瓜秧全给扯断了。梁亭的人第二天发现后，气愤难平，报告了县令，说我们也过去把他们的瓜秧扯断好了。县令听了以后，对他们说：“楚亭的人这样做当然是很卑鄙的，可是，我们明明不愿他们扯断我们的瓜秧，那么为什么再反过去扯断人家的瓜秧？别人不对，我们再跟着学，那就太狭隘了。你们听我的话，从今天起，每天晚上去给他们的瓜秧浇水，让他们的瓜秧长得好。面且，你们这样做，一定不可以让他们知道。”

梁亭的人就照县令的话办了，楚亭的人发现自己的瓜秧长势一天好似一天，仔细观察，发现每天梁亭的人在黑夜里悄悄

为他们浇水的。楚国的边县县令听到报告后，感到非常惭愧又非常敬佩，于是把这事报告给了楚王。楚王听说后，也感于梁国的诚心，特备重礼送梁王，既以示自责，也以示酬谢，使这一对敌国达成了谅解。

厚黑学认为，人心都是肉长的，只要能遵循“己所不欲，勿施于人”，就一定会感动对方的，一定能化干戈为玉帛。

清代康熙年间，当朝宰相张英与一个姓叶的侍郎，在老家的是邻居。叶家重建府第，将公共的院墙拆去，并向张家这边侵占了三尺，引起争端。张家立即发信给京城的张英，要求他出面干预，张宰相却赋诗一首：“千里捎书为堵墙，让他三尺又何妨？万里长城今犹在，不见当年秦始皇？”张家人见信后，就退后了三尺重筑院墙，而叶家也深表歉意地退后三尺。这样两家之间即由从前三尺巷变成了六尺巷，一时传为佳话。

“己所不欲，勿施于人”，对于邻里关系如此，其他社会关系也同样。唐代时，狄仁杰生性憨厚，从不居官自傲。还在他当荆州都督府法曹时，同僚郑崇质奉命出使去一个很遥远的蛮荒之地，偏偏郑崇质有一个年老而且多病的母亲，郑崇质丢下老母只身远行，心里很不是滋味，狄仁杰见状十分同情，便求见作为主管的长史简仁基，自告奋勇，要求代替郑出使。狄仁杰的举动使简仁基深受感动。此时简仁基正和司马李孝廉闹矛盾，两人互相拆台，形同陌路。但是面对如此急公好义的狄仁杰，简仁基非常惭愧，于是他硬着头皮找到李孝廉，深有感触地叹道：“与仁杰相比，我们难道能不自惭形秽吗？”李孝廉果然也深受震动，两人居然从此和好如初。

■ 厚话黑说二十六：批评未必伤心

常言说，正言难入，没有几个人能在别人指出后立即坦率地承认自己的错误，你想规规矩矩对某人提出批评或陈述对某个问题的忠告，其结果往往是不欢而散。

常言说，正言难入，没有几个人能在别人指出后立即坦率地承认自己的错误，你想规规矩矩对某人提出批评或陈述对某个问题的忠告，其结果往往是不欢而散。

◎ 恩威并施，胡萝卜加大棒

厚话黑说认为，对人进行批评时，有一点必须注意，就是在批评的同时，要做好善后工作，以减少负面效应。一个人在批评别人时，常常会控制不住自己的情绪，以至于批评得有些

过火，严重挫伤了别人的感情。这样一来，批评的目的根本达不到。此时，就要做好善后的安抚工作，尽量及时地控制住自己的情绪，并当面采取措施暗表歉意和鼓励，以便缓和对方的反感情绪。尤其是等到对方满意地离去后，更应该在对方的同事、家人、朋友等身上作作文章，通过他们之口传达自己的歉疚之情与关爱之意，让对方感到你心里是真正装着他们的，而自然而然地消去怒气，审视自己，接受你的批评，这样就体现出了实话虚着说的作用。

比如，有一次，美国总统柯立芝批评女秘书。柯立芝对她说："你今天穿的这件衣服真漂亮，你真是一位迷人的年轻小姐。"由此，柯立芝平时比较沉默寡言，很少对方大加赞赏，所以这句话使那个女孩子满脸通红。接着柯立芝又说："我说的是真话。不过另一方面，我希望你以后对标点符号稍加注意一些，让你打的文件跟你的衣服一样漂亮。"

在厚黑学看来，如果这位总统直接批评女秘书，甚至以上司的口气贬损她，说她的工作怎样的不认真，连标点符号也随便丢掉，等等，这样一番火爆的批评效果肯定会使对方陷入困境，她可能会因此大哭一场，甚至闹起情绪，工作效果肯定还会受到影响，这种批评只能起到消极的影响，根本达不到厚话黑说所说的谅解的目的。

在厚黑学看来，软硬两手，双管齐下，对下级管用，对上级同样管用。

1909 年正是德皇威廉二世执政，他目空一切，发表了一篇荒诞绝伦的演说，他说德国是世界和平的主宰，只有使德国建立强大的陆海军才能稳定欧洲，并且维持英国的利益。他还声称自己是英国友人，他曾使英国不受俄法两国的压力在非洲获得胜利。

这篇演说在报纸上刊登后，举世震惊，并把整个局势搅得越发混乱。世人都对这篇骄横无耻的演说加以攻击评论，尤其是在英国最为激烈，连德国的政客亦不胜惊惶。德皇自己也有

些后悔，为了保持自己的尊严，德皇就把责任推到总理大臣布洛亲王身上，叫他来声明那篇演说是出自亲王的建议。布洛得知此事后就对德皇说："陛下，恐怕世人不会相信它是事实。"德皇闻之大怒，便说："你以为我才是笨猪，能犯你永不犯的错误。"布洛马上说："陛下，我说的绝无这个意思，实际上陛下各方面的学识都远胜过我，我所懂的只是军事和外交上的一些粗浅知识，而陛下在这方面懂得比我多得多，并且精通一切自然科学。陛下每次谈及各种科学原理时，我都深感佩服，因为我完全是个外行，连一点儿都不懂。"

德皇听到布洛这样说，心中不快顿时全消，因为他相信布洛没有鄙视之意，并且敬佩自己的才能，于是接受了布洛亲王的忠告，并很高兴地握着布洛的手说："我们继续互相合作，团结一致，如果有人说布洛不好，我将对他的鼻子猛击一拳！"

在厚黑学看来，布洛亲王凭借自己的聪明在千钧一发之际挽回了局面，但是他的这次经历可以给我们一个教训，或者说他在说话中仍有一个不完美的地方，那就是他应该把赞美放在自己的忠告之前，这样就天衣无缝了。

◎ 轻重有度，不一棍子打死

有的人在批评时，总是夸大其词，借机整人，他往往以一时一事的失误，就将人的过去全盘否定，觉得此人"朽木不可雕也"，甚至当面断定对方"不可救药"。在厚话黑说看来，这么想和这么说都是大错特错了。那么，在运用"批评未必伤心"时，一定要把握住以下原则：

首先，不要随随便便地指责别人。中国古代有一个寓言故事：在一条河里有一条豚鱼，它游到一座桥下，撞在了桥柱上。这条鱼不怪自己不小心，也不想绕过桥柱，反而生起气来，认为是桥柱撞了自己，于是，气得张开嘴，竖起颚旁的

鳍，胀起肚子，漂在水面上，很长时间一动也不动。飞过的老鹰看见它，一把抓起来，把它的肚子撕裂。这个寓言故事告诉我们，在不该发怒的时候发怒，结果一定会遭到不幸。因此，在厚话黑说看来，即使别人真的犯下了“不可饶恕”的错误，在批评对方的时候也一定要讲求适当的方式，不能随随便便地指责别人。挨批评肯定是一件痛苦的事件，也是一件丢面子的事件，因为“苦”，受批评者往往要产生抵触情绪，使批评的效果大打折扣，如果能够很恰当的把握批评的方法尺度，使批评达到春风化雨的效果。

其次，不能没有理智地宣泻自己的怨气。厚黑学认为，批评和发脾气不是一回事，发脾气根本无助于提高批评的效果，只能把事情搞僵。别人做了与你不利的事，或说了与你不利的话，你难免不生气，生气归生气，但一定要有气度和涵养，要能够把握自己的情绪，批评时千万不要声嘶力竭。

第三，注意摆事实，讲道理。厚话黑说认为，批评时一定要以理服人，摆事实，讲道理。如果，一味地挖苦侮蔑，或者以对方的缺陷为笑柄，过分地伤害对方的自尊，往往会适得其反，一是产生抵触，他会以其人之道还治其人之身的。比如，一天晚上，海德的太太拿电话账单对他说：“瞧瞧，儿子在我们去欧洲的时候，打了多少长途电话，”她指着其中一项，“单单这一天，这一通，就打了 1 小时 40 分钟。”“什么？这还得了！”海德立刻准备上楼去说批评儿子。可是，才站起来，又坐下了。他想：自己在气头上，还是不说的好。而且儿子这么大了，要说，也得有点技巧。第二天中午吃饭的时候，他对儿子笑着说：“你马上要回学校了，查一查资料，找一家长途费率最低的电话公司。”然后，又来个急转弯，“咳，其实你上博士班，恐怕也没有时间打，我是多操心了。”“是啊，是啊，”儿子不好意思地说，“你是不是看到了我上个月的电话账单？那阵子因为要回纽约，一大堆事急着联络，所以确实打多了。”在厚黑学看来，这位海德先生，把要说的“省钱、

少打电话、别误了功课”这些话，全换个方法说了，使儿子认识到自己的错误，却一点也没有发生不愉快的事件。

第四，不可伤害对方的自尊。教育学家告诉家长们：“孩子的美术作品不够好，你不能说‘你画坏了’，而说：‘你想想，是不是还能改进些?’而当孩子的功课做错了的时候，你最好别说‘你错了’。要很委婉地讲：‘你检查一下，有没有照老师指导的方法去做?’”在厚黑学看来，批评别人时永远不能伤害对方的自尊，应该用很正面、很极积的思考方式对待别人，这样别人也会以正而的方式对待你。相反的，如果你以恶意的、否定的言词对待他，他也会以‘负面思考’来看这待你。”比如，一个丈夫找东西找不到，叫太太帮忙找，太太一眼就发现了，于是指着丈夫的眼睛说：“上帝给你这么好的东西，你不用。”丈夫笑笑，指着太太说：“上帝给我这么好的太太，我正在用。”那太太当时再忙，听到这句话，不是也会开心吗?

第四，绝不能以大压小，仗势欺人。有的上级和下属发生口角时，气头上的口头语是：“听你的，还是听我的?”“这里谁说了算?”甚至是用扣奖金，扣工资，调离岗位相威胁，不是以理服人，而是仗势压人。在厚黑学看来，这不是批评，这样的结果常常是压而不服，还结下了心病。

◎ 进退有法，直肠子行不通

针对一些错误言行，不可避免地要产生一些批评意见。但是，如何开展批评，却大有文章可做。在厚话黑说看来，以下几点方法可供借鉴：

首先，因人而异的方法。不同的人由于经历、文化程度、性格特征、年龄等的不同，接受批评的程度有很大的区别。这就要求根据不同批评对象的不同特点，采取不同的批评方式。不同的人对于同一的批评，会有不同的心理反应，因为不同的

人，性格与修养是有区别的。可以根据人们受到批评时的不同反应将人分为迟钝型反应者、敏感型反应者、理智型反应者和强个性型反应者。反应迟钝的人即使受到批评也满不在乎；反应敏感的人，感情脆弱，脸皮薄，爱面子，受到斥责则难以承受，他们会脸色苍白，甚至会从此一蹶不振，意志消沉；具有理智的人在受到批评时会感到有很大的震动，能坦率认错，从中汲取教训；具有较强个性的人，自尊心强，个性突出，遇事好冲动，心胸狭窄，自我保护意识强，心理承受能力差，明知有错，也死要面子，受不了当面批评。厚话黑说认为，针对不同特点的人要采用不同的批评方式，对自觉性较高者，应采用启发作自我批评的方法；对于思想比较敏感的人，要采用暗喻批评法；对于性格耿直的人，采取直接批评法；对问题严重、影响较大的人，应采取公开批评法；对思想麻痹的人应采用警示性批评法。由此可见，在进行批评时忌讳方法单一，死搬硬套，应灵活掌握批评的方法。

其次，批评与赞美相结合的方法。如先夸奖再批评的方法，比如约瑟芬·卡耐基是19岁时来到纽约，给她的伯父戴尔·卡耐基当秘书的。那时候，她中学毕业刚3年。工作经验等于零，常常在工作中出差错。卡耐基想让约瑟芬注意错误时，常常先这样说："你出了个错误，约瑟芬，不过老天知道，比我曾经犯过的错误来说，你要轻得多。我对自己所做的傻事、蠢事很感内疚，因而并不想批评你或别人。不过，如果你这样做，你觉得是否更明智些。"也可以先赞美后"将军"。比如，我国援建某国一大型运动场遇到了停电的困扰，难以按期完工。工程队负责外事的黎女士便找到该国电力委员会经理，谁知对方百般推倭。于是，黎女士先设宴款待对方，不断以外交辞令夸赞他"颇有才干"，感谢他对双方的"支持与合作卓有成效"。正当对方喜不自禁时，她话锋一转，以调侃的语调说："某某先生，您是这个项目的总负责人。我们如果不能按期完工，虽然经济上受损失，可是对你的影响恐怕更大

了。贵国运动会不能如期召开，那么，你头上的乌纱帽没准也会被拿掉呢！”此言在软硬夹攻中点明了要害，立即引起对方的重视，工地上很快就恢复了供电。又比如，欧美一些企业管理学家主张使用“三明治”批评方法，即在批评别人时，先找出对方的长处赞美一番，然后再提出批评，而且力图使谈话在友好的气氛中结束，同时再使用一些赞扬的词语。这种两头赞扬、中间批评的方式，很像三明治，故以此为名。

第三，循序渐进的方法。这种方法是指逐渐输出批评信息，有层次地进行批评。这样可以使被批评者对批评逐渐适应，逐步接受，不至于一下子“谈崩”，或背上沉重的思想包袱。

第四，提问式的方法。用提问的办法进行批评，适用于善于思考、性格内向、各方面比较成熟的人，这些人一般都有一定的思考能力，对自己的过失，多数情况下可以自我醒悟，把批评信息传给他们，他们就会在思考中认识到自己的错误。比如，一位著名的华裔科学家，在美国哥伦比亚大学为120多名中国留学生作学术报告，可是坐在后排的学生有的不认真听讲，互相讲话，这位老科学家非常生气，他说：“请各位听着，你们有这个机会再不听的话，你是没有前途的。你要自己尊重自己。你们考上研究生算得了什么？你们考第一名又算得了什么？难道中国青年就是这样吗？你们谁学了东西？请举手。你们对得起自己吗？你们必须努力。200年来中国人是受压迫的，炎黄子孙是要抬头的。你们是精华，你们必须尊重自己，你们是要负责的。”这位老科学家对留学生的批评，连用了六个提问，以引发大家的思考，使大家幡然醒悟，意识到自己行为的不妥。

第五，间接的方法。在一些特殊情况下，或者是同特殊人物交谈，婉言批评往往比直言批评更能取得积极有益的交谈效果，即不会产生误解，也容易使对方接受。比如，《日出》中有这样一段对话：

方达生：竹筠，怎么你现在变成这样——

陈白露：这样什么？

方达生：呃，呃，这样地好客——这样地爽快。

陈白露：我原来不是很爽快么？

方达生：哦，我不是，我不是这个意思……我说，你好像比从前大方得——

陈白露：我知道你心里是说我有点太随便，太不在乎，你大概有点疑心我很放荡，是不是？

在厚黑学看来，在这段对话中，方达生本意是要批评陈白露“太随便”，但这样说怕伤了对方，而使用“好客”、“爽快”、“大方”等词语，婉转地批评了陈白露，使陈白露自然地警觉起来。由此可见，批评是在感情强烈的状态下常用的一种说话方式，它犹如一剂有强烈刺激作用的药物一样，用之得当，可以治病，用之不妥，可以伤人。因此，批评方法要因人、因事制宜，才能取得好的效果。

◎ 发难有时，减少抵触情绪

厚黑学认为，批评别人时，如果时机不对，会带来一系列消极影响。如何把握批评的时机呢？

首先，在具备了一定的前提之后才能进行批评。一方面，批评和接受批评的双方应该以足够的信任为基础，如果无法取得对方的信赖，即使所持的见解确实言之有物，也很精辟，却依然无法令对方折服。另一方面，批评者必须有纯正的动机和建设性的意见，在进言之前先要确定自己的言行确能发挥实际效用。最后，你和被批评的对象之间有足够的关系，构成批评的理由，而你又有足够的时间分析自己的看法。真理并不是任何人所能垄断或独占的，当我们观察别人时，总免不了以个人有限的经验，和一己的需求作衡量尺度，难免失之偏颇，最好的办法就是在提出批评之前，先请教第三方，使你的言论更能

切合实际，合乎客观。

其次，在时机适当时才能进行批评。一方面，当一个人心平气和较能以客观立场看问题时，就是对其进行批评的适当时机。假若你心中充满不平，随时可能大发脾气，那么最好先让自己冷静下来，因为过分情绪化的表现，不仅无济于事，反而有害。不仅对于批评者，对于双方都是如此。另一方面，在对方对自己所犯错误记忆犹新之时提出批评。假如在事情发生几个月以后才提出来，这时人们的记忆已经模糊，你的批评反容易使对方留下“偏颇不公”的印象。

第三，只有在对方处于能够接受的心理状态下才能进行批评。在厚黑学看来，进行批评时，除了个人的心理状况外，一定要把对方的心理状况考虑在内。你应该在对方事先已有心理准备，并且愿意聆听的情况下，提出批评。假若对方情绪低落，那么就等到他恢复冷静时再说出你的看法。假若对方向你寻求帮助时，你也应该尽可能把事实告诉他。

◎ 批驳有术，让人无话可说

厚黑学认为，在进行有效的批评时，除了在考虑原则、方式和时机之处，还必须注意对批评的艺术性的考量，使自己在反驳对方不适当的言行时能够有的放矢，效果明显。例如，一个吝啬的老板叫伙计去买酒，伙计向他要钱，他说：“用钱买酒，这是谁都能办到的；如果不花钱买酒，那才是有能耐的人。”一会儿伙计提着空瓶回来了，老板责骂道：“你让我喝什么?”伙计不慌不忙地回答说：“从有酒的瓶里喝到酒，这是谁都能办到的；如果能从空瓶里喝到酒，那才是真正有能耐的人。”在厚黑学看来，老板想不花钱喝酒的言行是不适当的，而如果伙计不知如何机智应对的话，或者可能遭到老板的严厉斥责，或者自己贴钱给老板喝酒。这就显出了这位伙计批驳的艺术。在现实生活中，反驳别人的不适当言行可采用这样

一些技巧：

首先，以谬制谬。比如，某公司的待遇很低，下属职员苦不堪言，这一点老板也承认，但是他为了自身的利益仍然不愿意主动增加工资，这家公司的主任对于下属的抱怨也爱莫能助，因为他毕竟不是老板。有一天，这位主任灵机一动，想出了一个计策，他对老板说："公司里的职员都表示待遇太低，生活很艰苦，别的开销暂且不说，单是每月上下班的公共汽车费，也不胜负担，叫他怎么办呢?"老板说："他们自己可以买自行车，这样既能解决上下班问题，又能锻炼身体，不是一举两得的好办法吗?"主任摇摇头说："他们磨穿了鞋袜也无钱购买自行车。我倒有一个办法，希望老板出一个告示，提倡赤足运动，叫大家赤足上下班，这样不是连买鞋袜的钱也省下了吗？谁叫他们命运不好，生在这个时候！谁叫他们不去想办法做生意，来干这份苦差事！他们坐不起计程车、公共汽车，也不能鞋袜整齐地到公司上班，都是活该，自找苦吃！"他这样一说，说得老板也有点不好意思了，只好增加了职工的工资。

其次，委婉点拨。比如，19 世纪意大利著名歌剧作曲家罗西尼，对自己的创作，非常严肃认真，非常注意独创性。对那些模仿、抄袭行为深恶痛绝。有一次，一位作曲家演奏自己的新作，特意请罗西尼去听他的演奏。罗西尼坐在前排，兴致勃勃地听着，开始听得蛮入神，继而有点不安，再而脸上出现不快的神色。演奏按其章节继续演下去，罗西尼边听边不时把帽子脱下又戴上，过一会，又把帽子脱下，又戴上，这样，脱下戴上，戴上又脱下，接连好几次……那位作曲家也注意到了罗西尼的这个奇怪的动作和表情，就问他："这里的演出条件不好，是不是太热了?""不，"罗西尼说，"我有一见熟人就脱帽的习惯，在阁下的曲子里，我碰到那么多熟人，不得不频频脱帽了。"

第三，循循善诱。比如，俄国伟大的十月革命刚刚胜利的

时候，沙皇的皇宫被革命军队攻占了。当时，俄国的农民们打着火把嚷道，要点燃这座举世闻名的建筑，将皇宫付之一炬，以解他们心中对沙皇的仇恨，一些有知识的革命者出来劝说，但无济于事，列宁同志得知此消息，立即赶到现场。面对着那些这些农民，他恳切地说："农民兄弟们，皇宫是可以烧的。但在点燃它之前，我有几句话要说，你们看可不可以呢?"农民们一听这话，列宁同志并不反对他们烧，立即同意。列宁接着问："请问这座房子原来住的是谁?""是沙皇。"农民们大声地回答。列宁又问："那它又是谁修建起来的?"农民们坚定地说："是我们。""那么，既然是我们人民修建的，现在就让我们的人民代表住，你们说，可不可以呀?"农民们点点头。列宁又问："那还要烧吗?""不烧了!"农民们齐声答道。在厚黑学看来，面对愤激的群众，列宁的五句循循善诱的问话，理清了群众思路，提高了其思想认识，保住了皇宫这座举世闻名的建筑，这里就是采用了循循善诱的厚话黑说技巧。

第四，据理力争。比如，有一位女作家的一部长篇小说引起了轰动，一时成为畅销书。有个评论家曾向女作家求婚遭到拒绝，怀恨在心，经常在评论中旁敲侧击地贬低对方的才干。在一次文学界举行聚会中，许多人当面向女作家表示祝贺，可是忽然那位评论家分开众人，挤到前面，大声说道："您这部书的确十分精彩，但不知您能否透露一下秘密。这本书究竟是谁替您写的?"女作家很镇静，她谦和地对评论家说道："您能这样公正恰当地评价我的作品，我感到十分荣幸，并向您表示由衷的感激!但不知您能否告诉我，这一本书是谁替您读的呢?"在厚黑学看来，这位评论家的用意十分明显。而女作家的反问，同样针锋相对，潜台词是说，你从来不认真读别人的作品，所作的评论无非信口雌黄，这就显出了她高超的批评艺术。

◎ 诚心劝告，不会令人生厌

有时候，人们对家人、对朋友，觉得有许多话不得不说，可是说了，反而把感情伤害了，反而把事情弄糟了。其实，只要你是真心为对方着想，就有办法使对方理解。常言说“良药苦口”，其实，把良药弄成苦口，以致病人怕吃，这是医学不发达的现象，把忠言弄得逆耳，以致别人不能接受，这是说话的人对口才不加研究的结果。我们都有这样的感受，我们并不是不愿听别人的批评，也不是不能接受批评，有时，我们还真希望有人来指点指点。自己做了事情，说了话，写了文章，自己不放心，不敢下判断，这时候大家何尝不希望有人出来告诉哪点好，哪点不好。有的时候，会遇到一个人，一个朋友，或是一位先生，因为他们能够忠实地、大胆地指出你的许多错误，正因为如此，你就敬佩他、感激他，甚至永世不忘。

可是为什么也有些批评和忠告人们不爱听，听了就难受、就气愤，甚至感到自己的自尊心、自信心都受到了损伤？其实，人的心理是非常矛盾的，说人们喜欢别人批评，能够接受别人批评是对的；说人们不喜欢别人批评，不接受别人批评也是对的。回想一下，什么人，在什么情况下批评我们，甚至是非常严厉地批评，我们就会点头接受，并且心悦诚服；而什么人，在什么情况下即使碰我们一根毫毛，我们也会跳起来反驳。

仔细分析和比较之后，就会发现，在二者之间有个一根本的不同点，就是别人对我们的同情与了解的程度深刻与否。

始终欢迎的是那些了解自己，而又非常同情自己的人，欢迎他们对自己明白透彻而又充满热忱的批评。

苦口的良药和不苦口的良药放在一起，每一个人都会选择不苦口的良药的，逆耳的忠告和悦耳的忠告比较起来，悦耳的忠告也永远是占上风的。因此，除了真心诚意为对方着想之

外，还必须发挥出“糖衣”的作用，现代医学越来越进步，苦口的良药大概也渐渐被淘汰了。然而，仍有一些良药是苦口的，在苦口的良药外而大多也都包有一层“胶囊”或“糖衣”。而我们在逆耳的忠告外面，也一样应该加一层“糖衣”。这“糖衣”，就是同情和了解、温暖和热忱。

而对人的同情、了解与忠言，绝不同于糖衣和苦药的关系。糖衣与苦药是一种表里的关系，而同情、了解与忠告，却是融合在一起的。同情与了解是我们忠言的根本，是我们忠言的核心。我们的忠言，也就是我们的口才，它是基于对人的同情和了解的。我们的忠言，别人听了以后，听进耳里，记在心上，咀嚼的越透，研究的越深，别人就越觉得我们对他了解的非常透，越觉得我们对他的同情非常之深。

因此，厚黑学认为，我们在劝导别人之前，自己必须得先来想一下，假如别人对自己这样劝导，你会怎样呢？当我们事先这样思考之后，就知道当众指责别人是不明智的，即使只有两个人在一起，没有第三者在场，你指责他，他也不会服气的。所以，我们即使不是当着众人的面，也应该注意规劝的言辞，也必须口气委婉，使对方不过分难堪，这样才能真正达到规劝的目的。

例如，齐景公在位期间，特别喜欢修建亭台楼阁，以游玩观赏；喜欢穿戴华贵奇异的服饰，以图新奇和开心；喜欢通宵达旦地饮酒作乐，过着奢侈豪华的生活。晏婴作景公的相国时，则用俭朴简约的生活约束自己，以劝谏景公。景公多次给他封赏，都被他拒绝了。景公很尊重晏子，不忍心他过平民一样艰苦清贫的生活。有一回，景公趁晏子出使晋国不在家的机会，给他建了所新房子，谁知晏子一回来，就把新房子拆了，给邻居们建房，把因给他建房而迁走了的邻居们请回来。景公知道了，很生气，说：“你不愿打扰百姓、邻居，那么替你在宫内建一所住房行吗？我想和你朝夕相处。”

晏子一听，急了，说：“古人说，受宠信要能知道自我收

敛。您这样做虽然是想亲近我，但我却会整天诚惶诚恐。我一个臣子怎么能这样做呢？那只会使我与您疏远开来。”

景公无法强求，只好退一步说：“你的房子靠近闹市，低湿狭窄，整天吵吵闹闹，尘土飞扬，不能居住。给你换一个干燥高爽、安静一点的地方总可以吧？”

晏子也不接受，他连忙辞谢，说：“我的祖先就是世世代代住在这里的，我能继承这份遗产，就已经很满足了，而且这地方靠近街市，早晚出去都能买到我所要的东西，倒也方便。实在不敢再烦扰乡邻而另外再建房子。”

景公听了，笑着问：“靠近街市，那你一定知道东西的贵贱，生意的行情！”

“当然知道。百姓的喜怒哀怨，街市货物的走俏滞销，我都很熟悉。”

景公觉得有趣，随口问道：“你知道现在市场上什么东西贵？什么东西贱？”

那时，景公喜怒无常，滥施刑罚，常常把犯人的脚砍下来，因而市场上有专门卖假脚的。晏子心想趁机劝谏景公，便说：“据我所知，假脚的行情看涨，而鞋子却卖不出去了。”

景公马上收敛起笑容，脸色非常严肃，再不作声，这事对他触动很大，过不久，他便下令减免刑罚。

在厚黑学看来，一桩平凡的小事，一席平凡的交谈，聪明的晏子却能抓住机会，巧妙地劝谏景公，减免刑罚，免除了多少人的痛苦和不幸，这就是实话虚着说的妙用！

■ 厚话黑说二十七：拒绝却不寒心

——如果拒绝不得法，就可能断绝交情，引人恶感，被人误会，甚至埋下了仇恨的祸根。因此，拒绝别人的请求是一门地道的厚话黑说艺术。

如果拒绝不得法，就可能断绝交情，引人恶感，被人误会，甚至埋下了仇恨的祸根。因此，拒绝别人的请求是一门地道的厚话黑说艺术。

拒绝别人的请求是一门艺术。拒绝不得方法，会带来很多的麻烦。例如一个素行不良的朋友来向你借钱，你明知道把钱借给他就像肉包子打狗一样有去无回；一个相识的商人向你推销商品，你明知买下了就会亏本……诸如此类的事你必定加以拒绝。可是拒绝之后，就有可能断绝交情，引人恶感，被人误会，甚至埋下了仇恨的祸根。要避免这种事情发生，最好的办法就是，即要用坚决果断的暗示给对方一个明确的拒绝信号，同时又不伤害他的自尊心，并让对方明白你的拒绝是万不得

已，这就要运用到“实话虚着说”的本领。

◎ 缓和对方对“不”的抗拒感

厚黑学认为，拒绝对方其实不难，只要明白说出“不”就可以了。但是，语气强硬地说“不”，是会伤害对方的自尊心，甚至遭来对方的怨恨。因此，要通过实话虚着说，来表达出“不”，关键要把握好自己的态度，以缓和对方对“不”的抗拒感。

首先，要清楚地表明态度。有的人认为，对于拒绝应该在态度上表现得暧昧不明，以免伤了对方的心，其实这是错误的。厚黑学认为，你越是态度暧昧，越会给对方造成一种期待，这时，虽然想表示拒绝，却又讲不出口。听别人几句甜言蜜语，就轻易地承诺下来的举动，也是自己态度不明确所造成的。

其次，要顾及对方的自尊。尽管要向对方明确地传达你拒绝的信息，但是要考虑到，人都是有自尊心的，一个人开口相求时，往往都带着惴惴不安的心理，如果一开始就说“不行”，势必会伤害对方的自尊心，使对方不安的心理急剧加速，失去平衡，引起强烈的反感。因此，不要一开口就说“不行”，应该尊重对方的愿望，先说关心、同情的话，然后再讲清实际情况，说明无法接受要求的理由。厚黑学认为，如果先说了一些让人听了产生共鸣的话，对方一般会相信你所陈述的情况是真实的，相信你的拒绝是出于无奈，因而是可以理解的。同时，为了不伤对方的自尊，还要注意准确恰当地措辞。比如你拒聘某人时，如果悉数罗列他的缺点，会十分伤害他的自尊心。倒可以先称赞他的优点，然后再指出缺点，说明不得不这样处置的理由，对方也能更容易接受，甚至感激你。

第三，降低对方的期望。厚黑学认为，凡是对你提出要求的人，都是相信你能解决这个问题，抱有很高的期望值。常言

说，“期望越高，失望越大”，对你抱有期望越高，越是难以拒绝。因此，在拒绝要求时，不要多讲自己的长处，或过分夸耀自己，这样会在无意中抬高了对方的期望，增大了拒绝的难度。如果适当地讲一讲自己能力的局限，就降低了对方的期望，在此基础上，抓住适当的机会多讲别人的长处，就能把对方求助目标自然地转移过去。这样不仅可以达到拒绝的目的，而且使被拒绝者得到一个更好的归宿。

第四，话语尽量温柔缓和。厚黑学认为，当你想拒绝对方时，可以在温柔缓和的语气中，逐渐地发出一些警语，使对方产生“可能被拒绝”的预感，形成对方对于“不”的心理准备。因此，在厚黑学看来，婉转地拒绝，对方会心服口服；如果生硬地拒绝，对方则会产生不满，甚至怀恨、仇视你。所以，一定要记住，拒绝对方时，要让对方明白，你的拒绝是出于不得已，并且感到很抱歉，很遗憾，尽量使你的拒绝温柔而缓和。

第五，让对方明白你的处境。厚黑学认为，人们在求别人帮忙时，总是希望别人能满足自己的要求，却往往不考虑给他人带来的麻烦和风险。如果能实事求是地讲清利害关系和可能产生的不良后果，把对方也拉进来，共同承担风险，即让对方设身处地去判断，这样会使提出要求的人望而止步，放弃自己的要求。例如有人想请长假外出经商，去找某医生开个肝炎的假证明。对此这种行为医院早已多次明令禁止，一经查实要严肃处理。因此，医生就可以婉转地把他的难处讲给对方，对方通常会自找台阶地说，“我一时没想那么多，经你这么一说，我也觉得这个办法不行。”由此可见，如果能让对方由己及人地去想问题，体谅别人的难处，拒绝起来就容易了。

第六，态度一定要真诚。拒绝总是令人不快的，即使语气再“委婉”，目的也无非是为了减轻对方的心理负担。因此，作为上级拒绝下级、晚辈的要求时，不能盛气凌人，要以同情的态度，关切的口吻讲述理由，使之心服。在结束交谈时，要

热情握手，热情相送，表示歉意。

◎ 语中藏“不”而非直言其“不”

世界著名电影大师卓别林有一段话：“如果你想成为一个生活异常美满的人，你必须学会一件事，也许是生活中最重要的一课，必须学会说‘不’。对于‘不’我同样很难说出口，但我一旦学会说‘不’，生活就变得好过多了。”的确在生活中，很多人不认识“不”字的伟大，遇事优柔寡断，畏首畏尾，结果常使自己处于被动地位，听命于人。这些人心里都知道不要什么、不能怎样，和为什么不要、为什么不可能，可就是学不会说“不”，于是简单的“不”字，只在嗓眼里打滚，怎么也跳不出来。其实，要说“不”，并非直言其“不”，还可以语中藏“不”。

首先，婉转地表达出“不”的信息。如果某人提出的要求不符合原则，就不能答应，不能为保持一团和气而丧失立场，不论什么样的关系，该拒绝的一定要拒绝。但同时要讲究说话方式的灵活性，根据人际关系的类型和特点，根据语言交往的内容、场合和时间等的不同，来采取灵活的策略，其中，很重要的一点是委婉含蓄，其目的是希望对方知难而退。例如，有人想让庄子去做官，庄子并未直接拒绝，而是打了一个比方，说：“你看到太庙里被当作供品的牛马吗？当它尚未被宰杀时，披着华丽的布料，吃着最好的饲料，的确风光，但一到了太庙，被宰杀成为牺牲品，再想自由自在地生活着，可能吗？”在厚黑学看来，庄子虽没有正面拒绝，但一个很贴切的比喻已经拒绝了让他去做官的要求。

其次，为对方提供可作为替代的方法。也就是说，当对别人所托之事自己不能帮忙时，应在讲明道理之后，帮助想一些别的办法作为替补。这时，即使你想的办法不很理想，但你已经尽力了，对方的情感便得到了满足，这在一定程度上减少了

失望感。例如，青年王某的未婚妻被车间主任欺侮了，王某发誓要为未婚妻报仇，并买了一把锋利的弹簧刀，要放倒对方，但考虑到对方人高马大，自己对付不了他，于是请李某帮忙。李某认为，尽管这个车间主任不是好东西，应该教训教训他，但如果感情用事，放倒了他，那是会触犯法律的。于是，李某问王某是否爱他的未婚妻，得到肯定回答后，他说："这就好，爱一个人不容易，真正爱上一个人，不管她遇上多么大的不幸，都是不会动摇爱的决心的，相反，还要帮助她从不幸之中解脱出来。如果你感情用事，并不是爱她，而是在害她，她不会为此而感谢你，相反会恨你。坏人总是要受到惩处的，这要靠法律。车间主任的行为是犯法的。这样吧，我帮你和你的未婚妻运用法律的手段来惩处车间主任吧，我相信，法律会给你们一个满意的答复的。"他的这番话，打消了王某复仇的念头，并最终运用法律惩处了那位车间主任。在厚黑学看来，李某没有感情用事，也没有直接拒绝对方的要求，而是先讲了一番道理，并把话题的重心由复仇转移到运用法律手段上来，使问题得到了圆满的解决。

第三，含糊其辞地敷衍对方。这是指在不便明言回绝的情况下，含糊回避对方人。敷衍对方是一种艺术，运用好了会取得良好的效果。如：有一个人向一位做生意的朋友借钱，这个朋友敷衍他说："好！没问题，再过一段时间，等我收回一笔货款后，就马上借给你。"在厚黑学看来，这位朋友的敷衍很有水平，不说不借，也不说马上借，而是说过一段时间收回货款后再借。这话有几层意思：一是我目前没有，现在不能借给你；二是我也不是富人；三是过一段时间不是确指，到时借不借再说。借钱的人听后自然明白了对方的意思，但他不会怨恨什么。拒绝可以运用以下几种方法：一是借故推托其辞。在不便明言相拒的时候，找个理由推托其辞是一种比较策略的办法。如：有人托你办事儿，假如你是领导成员之一，你可以说，我们单位是集体领导，像你的事儿，需要大家讨论，才能

决定，不过，这件事恐怕很难通过，最好还是别抱什么希望，如果你实在要坚持的话，待大家讨论后再说，我个人说了不算数。二是顾左右而言他。也就是答非所问装糊涂，给请托者以暗示。如："此事您能不能帮忙?""我明天必须去参加会议"。这样就答非所问地婉拒了对方，使对方从你的话语中感受到，他的请托得不到你的帮助。三是含糊拒绝。也就是不说同意，也不说不同意，如："今晚我请客，请务必光临。""今天恐怕不行，下次一定来。"下次是什么时候，并没有说定，实际上给对方的是一个含糊不定概念。对方若是聪明人，一定会听出其中的意思，而不会强人所难了。

第四，避实就虚，避免实质性回答。厚黑学认为，当别人要求你公开某些情况，而你不想或不能作出一些明确的回答时，可以采取避实就虚的手法，避免作实质性回答。例如，1945 年美国在日本扔下两颗原子弹后，美国新闻界一个突出话题是猜苏联有多少原子弹。当苏联外长莫洛托夫率代表团访问美国时，有美国记者问他："苏联有多少原子弹?"莫洛托夫绷着脸说："足够!"在厚黑学看来，这样的回答避其话锋，保守秘密，同时又显示了自尊和力量，这就是避实就虚，避免作实质性回答的最典型的事例。

第五，采取"蘑菇战术"，以拖待变。某市教育局的人事科长，经常处于矛盾的包围之中，上级的话他不得不听，违心的事也要办；下边的事不敢应，一应就是一大串。在他极其苦恼时，一位智者提醒他，面对矛盾，你何不采取回避锋芒的办法，这能使你得到解脱，这使这位科长茅塞顿开。一次，一位副局长让他想办法将其自学考试毕业的侄子安插到某中学去，这不符合政策，让人事科长很为难，于是，他对副局长说："好，我会尽心为您办这件事的，你让你的侄子把他的毕业证、档案材料给我送过来。"副局长的侄子来了，但只有档案材料，没有毕业证，因为他虽读完了两年学制，但学业不精，自学考试才通过了七门，哪来的毕业证，科长让他先回去等候

通知。过了几天，副局长又过问这件事情，科长先说了说他侄子的情况，随后说道："局长，你说话算数，你给那所学校的校长谈谈，只要他们接收，我这就把关系给开过去。"副局长从人事科长的话里显然已听出了弦外之音，只好说："那就先放放再说吧。"在厚黑学看来，这位人事科长没有采取直接对抗的方法，而是采用"蘑菇战术"达到了保护自身的目的。

◎ 对待朋友敢于说"不"

对于一般人来讲，越是朋友，越难以开口拒绝对方，所以厚话黑说提醒对方对待朋友的请求要敢于说"不"，否则事后无法兑现，可能会更加伤害双方感情。

首先，不可轻易对朋友许诺。答应帮别人办事儿，首先看自己能不能办到，这是人人都明白的道理。可是换成是朋友的请求，有时就不那么简单了，有一些人就会不自量力，对朋友请求帮助的事情一概承担下来，事情办好了什么事也没有，如果办不好或只说不做，那就是不守信用，朋友就会埋怨你。对于有点权力而又很有限的人来讲，更应该注意，你一定要讲点策略，不能轻易答应别人。有的朋友托你办的事儿可能不符合政策，这样的事最好不要许诺，而是当面跟朋友解释清楚，不要给朋友留下什么念头，不然，朋友会认为你不给办事儿。有的朋友找你办的事儿可能不违反政策，但确有难度，就跟朋友说明，这事难度很大，我只能试试，办成办不成很难说，你也不要抱太大希望，这样做是给自己留有余地。厚黑学认为，拒绝朋友的要求，难就难在要承受对方的指责和自己的愧疚。因此，遭到了拒绝，要求没有得到满足，对方必然会对你加以指责，甚至其它的朋友中控诉你"不够朋友的行径"，对此，你一定要有接受的心理准备。同时，拒绝了朋友的要求，朋友可能会愁眉苦脸，唉声叹气。这时候，你没必要自责，没必要感觉愧疚，既然拒绝，你自然有拒绝的理由。

其次，要经得起“酒精”的考验。与朋友交往时，如何拒绝对方的劝酒，是考验你拒绝艺术的一个重要方面。为此，一是要满面笑容，好话说尽；也就是说，任凭你天花乱坠地劝，就是笑眯眯地频频举杯而不饮，而且振振有词。如某人乔迁之日，特邀亲朋祝贺，李某也在其中，然而李某的酒量“不堪一击”。酒宴上，对方提议和李某单独“意思”一下，李某深知自己酒量的深浅，于是一个劲地扮笑脸：“酒不在多，喝好就行。”“经常见面，不必客气。”“你看我喝得满面红光，全托你的福，实在是……”结果使对方无可奈何，只好作罢。二是实话实说，争得谅解；常言说，事实胜于雄辩，拒酒时，若能突出事实，申明实际情况，再配上得体的语言，就能令劝酒者欲言又止。比如，“你的厚意我领了，遗憾的是我最近一段时间身体不适，正在吃药，好久已是滴酒不沾，只好请你多关照。好在来日方长，后会有期，日后我一定与你一醉方休，好吗?”如此一说，对方也只好见好就收了。三是强调后果，表示感谢。饮酒当然应是喝好面不喝倒，让客人乘兴而来，尽兴而归。只要劝酒者善解人意，明白“乐极生悲”的道理，通常就会见好就收。四是巧设圈套，反守为攻；意即先不动声色，静听其言，等待时机，一旦时机成熟，抓住对方言辞中的“突破口”，以此切入，反守为攻，使对方无言争辩。

第三，要亲兄弟明算账。厚黑学认为，最好不要与朋友有金钱上的纠葛。如何才能巧妙地拒绝朋友借钱呢？一是不要听对方的解释；朋友伸手借钱一定有他的理由。这无异是把自己的拮据展现在对方的眼前，个中原委不用问就明白了。而且，听对方仔细说明原委后就不好拒绝了。因此，不能听对方的解释，马上表示，“开玩笑，我哪有这么多钱?”如果对方说完了理由，再拒绝，对方会认为，“让我说出苦处，又说没钱，简直欺人太甚!”二是不要拖泥带水；只要是关于金钱的事，拒绝时最好一开始就把态度表白清楚。“真对不起，平常受您

的照顾，真觉得过意不去，但关于金钱的事，我实在帮不上忙。”一开始就明白地表示无能为力。如果必要的话，再说明自己因何无法借钱给他。

第四，要善于向朋友下逐客令。有朋友来访，促膝长谈，是生活中的一大乐事，但现实生活中也有给我们带来了不方便的不速之客。对方东家长西家短，唠唠叨叨，没完没了，一再重复你毫无兴趣的话题且越说越来劲。你勉强敷衍，想对他下逐客令而又怕伤感情，难以启齿。那么，该怎样对付饶舌的常客呢？最好的对付办法是：运用最高超的语言技巧，把逐客令说得美妙动听，既不挫伤朋友的自尊心，又为自己节省了宝贵的时间。一是可以用委婉的语言来提醒、暗示对方；与冷酷无情的逐客令相比，这种方法容易被对方接受。例如：“今晚我有空，咱们好好畅谈。从明天开始我就要全力以赴准备材料，我争取这次能评上讲师。”言外之意是，请您从明天起别再来打扰我了。又如：“最近我妻于身体不适，吃过晚饭就想睡。咱们是否说得轻一点？”言外之意是，你的高谈阔论有碍女主人的休息，还是请你少光临为妙吧！二是写出你的愿望和要求。有些不速之客反应较迟钝，婉转的逐客令常常难以奏效。对这些人，不妨用张贴字样的方法代替直率的语言，表达使人一见就明的意思。比如，很多人客厅的墙上贴上“闲谈不得超过三分钟”的字样以提醒来客。如果你张贴了类似字样，纯属“闲谈”的人就不好意思喋喋不休地说下去了。可根据具体情况贴一些如“孩子即将参加高考，请多关照”、“主人正在自学英语，请谅解”等等，因为，这些字是写给所有的来客看的，并非针对某一位，因而不会使哪位来客有太多的难堪。三是用过分热情来让对方不自在。不速之客一到，你就笑脸相迎，赶忙沏茶倒水，捧出瓜子、糖果，使对方感到浑身上下不自在，很有可能把他吓得下次不敢再来。需要注意的是，不管使用何种方法，主人都必须不失热情，切忌用冷冰冰的表情和尖刻刺耳的语言刺伤对方，那就不是对待朋友之道了。

◎ 对待上司善于说“不”

上司委托你做某事时，你要考虑这件事自己是否能胜任？是否不违背自己的良心？然后再作决定。切不可为了一时的情面，即使是无法做到的事也接受下来。纵使是很照顾自己的上司，委托你办事，但自觉实在是做不到，你就应很明确地表明态度，否则会误大事。可是，如果非常生硬的拒绝会使上司不悦，而接受下来你的处境就会很艰难。因此，拒绝上司的要求才更见你实话虚着说的真功夫。

首先，可以用类似的事情作比喻，委婉地表达出你无能为力。也就是说，当上司提出一件让你难以做到的事时，如果你直言答复做不到时，可能会让上司有失颜面，这时，你不妨说出一件与此类似的事情，让对方自动放弃这个要求。秦朝时，年仅十二岁的甘罗，是秦朝宰相吕不韦的家臣。有一天，甘罗看见吕不韦在后花园走来走去，不停地唉声叹气。

“老爷，您碰到什么难事了？”甘罗问。

“唉，大王不知听了谁的挑唆，硬要吃公鸡下的蛋，命令满朝文武想法去找，要是三天内找不到，大家都得受罚。”

“秦王太不讲理了。”甘罗眼睛一眨，想了个主意，说“不过，您别急，臣有办法，明天我替你上朝好了。”

第二天早上，甘罗真的替吕不韦上朝了，他不慌不忙对秦王说：“大王，相国今天来不了啦。他正在家生孩子呢，托我替他上朝来了。”

秦王听了哈哈大笑：“你这孩子，怎么胡言乱语！男人家哪能生孩子？”

甘罗说：“既然大王知道男人不能生孩子，那公鸡怎么能下蛋呢？”

在厚黑学看来，吕不韦遇到了皇帝不可能做到的要求，却又找不到合适的办法拒绝。而甘罗正是运用一个巧妙的类比，

得体地拒绝了秦王，并让秦王不得不放弃自己的无理要求。

其次，假装尽心尽力，实际上却不了了之。当上司提出要求属下根本无法满足时，可以设法造成自己已经尽全力的错觉，让上司自动放弃其要求，也是一种好方法。比如，当上司提出不能满足的要求后，可以说："您的意见我懂了，请放心，我保证全力以赴去做。"过几天，再汇报："这几天×××因急事出差，等下星期回来，我再立即报告他。"又过几天，再告诉上司："您的要求我已转告×××了，他答应在公司会议上认真地讨论。"尽管事请最后不了了之，但是因为你已经造成"尽力而做"的假象，上司不会再怪罪你。在厚黑学看来，通常人们对自己提出的要求，总是念念不忘。如果长时间得不到回音，就会认为对方不重视自己的问题，反感、不满由此而生。相反，只要能做出些样子，对方就不会抱怨，甚至会对你心存感激，主动撤回已让你为难的要求。

第三，利用集团的力量，为自己的拒绝作掩护。比如，你很想拒绝上司某一项要求，可是又说不出来，这时候，你不妨拜托其他同事，和你一起到上司那里去，先商量好谁是赞成的那一方，谁是反对的那一方，然后在上司面前争论。等到争论过一会儿后，你再出面轻轻地说："原来如此，那可能太牵强了"，而靠向反对的那一方。这样一来，你可以不必直接向上司说"不"，就能表明自己的态度。这种方法会给人"你们是经过激烈讨论后，绞尽脑汁才下结论"的印象，而包含上司在内的全体人士，都不会有哪一方受到伤害的感觉，使上司会很自然地放弃自己的命令。

■ 厚话黑说二十八：道歉要显诚心

道歉时，“犹抱琵琶半遮面”，左一个“因为”，右一个“假设”，只知道强调客观因素或将责任推到他人身上，这样的道歉自然苍白无力，无法让人生出谅解之情。

美国学者苏珊·杰考比说：“在我最初的记忆中，母亲对我说，在说‘对不起’时，眼睛不要看在地上，要抬起头，看着对方的眼睛。这样人家才会明白你是真诚的。我母亲就这样传授了良好的道歉艺术：必须直率。”因此，厚话黑说认为，掌握道歉的艺术是求得别人谅解的重要手段，由此也成为了实话虚着说的重要组成部分。道歉首先要有承担责任的诚心

和勇气。道歉不仅不是一件丢脸的事情，反而更能体现一个人良好的人品。“负荆请罪”的典故中，人们不仅佩服蔺相如的“有容乃大”，更佩服廉颇“有过则改”的勇气和负荆的真诚。有人道歉“犹抱琵琶半遮面”，左一个“因为”，右一个“假设”，强调种种客观因素，或将责任推到他人身上，这样的道歉自然苍白无力，无法让人生出谅解之情。

◎ 以坦率地承认过失来显示诚心

厚黑学认为，是人就难免犯错误，能否求得谅解关键看你的态度。如果采取拒不认账的态度，好处是不为后果负责，就算要负责，也要把相关的人都包括在内，谁也逃脱不了干系。这样，能推就推，能躲就躲，保住了面子，又避免了损失。实际上，既然已经犯了错误，拒不认账的结果是弊大于利。首先，铸成的大错是尽人皆知的，抵赖只能让人觉得你没有骨气。如果犯错误的人证物证俱存，责任又逃避不了，再抵赖也只是枉费心机。如果是鸡毛蒜皮的小错，那你就更不用顽固，顽固会在别人心目中造成更坏的印象。你敢做不敢当的印象形成后，别人就再也不敢把重要任务交给你了。

如果采取坦率地认错的态度，可能要承担一定的责任，但在绝大多数的情况下，别人都不会一棍子打死你，况且认错本身就是替上司分担责任，上司再抓住不放，也有损自己的形象。而坦率认错的好处却很多，首先是为自己树立敢做敢当的形象。承担责任，不推诿过失，上司放心，下属和同事尊敬，认一个错又有什么大不了的呢？其次，只有勇于面对错误，才能避免错误，从而提高自己的水平和能力。此外，坦率承认错误，虽然得到了上司的训斥，你无形中处在受难者的地位，而众人从心理上往往是同情受苦受难者的，你获得的是人心。

例如，某公司财务科的会计粗心大意，给一位请事假的员工发了全薪。他发现失误后，就亲自去找当事人，可当事人要

分期退还，这显然不符合财务制度。这位会计在无奈的情况下只好向上级汇报，坦率地承认，是由于自己的失误造成了错发工资的结果，并请求处罚。上司听完汇报后却说："错了就改，你去吧，可那小子也太不知足了。"

由此可见，人不怕犯错误，就怕犯了拒不认错，拒不改错。只要坦率地承认，并想办法补救，并在今后加以改进，谁都不得不承认你是一个不错的人！

◎ 以主动地承担责任来显示诚心

与人交往，难免不说错话，不做错事，有时甚至会给别人带来精神上的巨大痛苦和经济上的巨大损失。若要求得别人的谅解，除了上文所说的，坦率地承认错误，诚恳地向人家道歉之外，还要主动地承拒责任。既然已经给对方造成损失，就应该承担相应的责任。一般情况下，倘若发现自己错了，又不能及时向别人道歉，甚至千方百计找借口为自己辩解，其结果不仅得不到别人的谅解，相反还会受到道德上的谴责，使自己失去朋友。

例如，1754 年，华盛顿率部驻守在亚历山大里亚城，当地正在选举弗吉尼亚议会议员，这时，一个名叫威廉·佩思的人反对华盛顿所支持的候选人，而且，华盛顿与佩思在关于选举问题的某一点上发生了激烈的争论，他说了一些冒犯佩思的话。佩思把华盛顿一拳打倒在地。华盛顿的部下准备替自己的指挥官报仇。华盛顿当场予以阻止，并劝他们返回营地。第二天一早，华盛顿递给佩思一张便条，要求他尽快到当地的一家小酒店去。佩思认为华盛顿一定是要与自己来一场决斗，于是他如约到来。可是，令他感到惊奇的是，他看到的不是手枪而是酒杯。华盛顿说："佩思先生，犯错误乃人之常情，纠正错误是件光荣的事。我相信昨天我是不对的，你已经在某种程度上得到了满足。如果你认为到此还难以解决的话，那么请握我

的手，让我们交朋友吧。”此后，佩思成了华盛顿的热烈拥护者。

在厚黑学看来，真正的道歉并不只是认错，而是要勇敢地为自己的过错承担责任，承认自己的言行给对方造成了不必要的损失。只有敢于承担责任，才能表现出你对双方关系的重视，这样不仅可以弥补破裂了的关系，而且还可以增进感情。

◎ 以拔高自己的错误来显示诚心

美国心理学家卡耐基常常带一只叫雷斯的小猎狗到公园散步，因为在公园里很少碰到人，而且这条狗非常友善，所以他常常未给雷斯系狗链或戴口罩。有一天，他们在公园遇见一位警察。警察严厉地说：“你为什么让你的狗跑来跑去而不给它系上链子或戴上口罩？你难道不知道这是犯法吗？”

“是的，我知道。”卡耐基低声地说，“不过，我认为他不至于在这儿咬人。”

“你不认为，你不认为！法律是不管你怎么认为的。它可能在这里咬死松鼠，或咬伤小孩。这次我不追究，假如下次再被我碰上，你就必须跟法官解释了。”

可是，他的雷斯不喜欢戴口罩，他也不喜欢它那样，所以，一天下午，他们又遇见了这位他们最不想见到的人。卡耐基决定不等警察开口就先发制人。他说：

“先生，这下你当场逮到我了。我有罪。你上星期警告过我，若是再观看到小狗出来而不替它戴口罩，你就要罚我。”

“好说，好说，”警察回答的声调很柔和，“我知道在没人的时候，谁都忍不住要带这样的小狗出来溜达。”

“的确忍不住，”卡耐基说道，“但这是违法的。”

“哦，你大概把事情看得太严重了。”警察说，“我们这样吧，你只要让它跑过小山，到我看不到的地方，事情就算了。”

在厚黑学看来，卡耐基为了免于被责，用的就给自己的错误“拔高”，使对方觉得自己受到尊重，从而表现出宽容的态度。由此可见，当发现自己可能会被人指责时，不妨先数落自己一番，当对方发觉你已承认错误时，便不好意思再指责你了。比如当你有求于对方时，一开始你就说：“我这可能是无理的要求”，“我说的话可能是过分点”。此时，即使你说的话确实令对方感到厌烦，但对方也不会因此当面指责。

又比如，某广告公司的一位主管，特别喜欢在小地方挑毛病，员工经常对此非常不满。有一位员工周某于百忙中替他赶完一幅平面广告设计图样，他来电话叫周某去，到那儿后，果不出所料的，他显得非常愤怒，已经准备好了要批评周某一番。周某见状赶紧说：

“主任，你所说的话不假，一定是我错了，而且是不可原谅的。我替你工作多年，应该知道如何才对，我觉得非常惭愧。”

听到周某的话，那位主管却反而替他分辩说：

“是的，你说得对，不过这并非大错，仅仅是……”

周某马上插嘴说：“不论错的大小，都有很大的关系，会给别人看了不高兴。我实在应该小心，你给我的工作很多，你理应得到满意的东西，所以我想把这幅画重新画一张。”

“不！不！”主管打断了他的话，“我不打算太麻烦你了。”接着，他还夸奖了周某所作的画，说只须稍加修改就可以了，而且这一点小错，也不会使公司受损失，不必太过虑了。

在厚黑学看来，当由于自己的过错而给别人造成了损失时，应当致以诚心的歉意。那么如何表现自己的诚心呢？你不妨也像周某那样，过分拔高自己的错误，使对方感到不好意思追究你的责任。

◎ 以巧妙的说话艺术来显示诚心

厚黑学认为，成功的道歉除了上述几点之外，还必须掌握一些厚话黑说的技艺。

首先，一定要堂堂正正，不必奴颜婢膝。诚心道歉，检讨自己，纠正错误，是一件值得尊敬的事，不必躲躲闪闪，羞羞答答。

其次，一定要及时，即使不能马上道歉，日后也要找准时机及时表示自己的歉意。因为，及时道歉，在很大程度上可以弥补言行不当带来的不良后果。

第三，一定要放下面子。很多人做了错事，就会搬出很多理由试图保护自己，也有人碍于面子而不肯诚实认错。殊不知，这样做，反而会遭致反效果。做错了事，最重要的是应该“自己先认错”，惟有自己勇于认错，才能希望对方以“人非圣贤，孰能无过”的宽大态度给予谅解。

第四，要把握适当的时机。最好选在对方心平气和有喜事临门等心情较好的时候道歉。常言说，“人逢喜事精神爽”，这时，对方更容易接受道歉。而且道歉还要善于选准适当的地点，最好是亲自上门道歉，或约对方到一个环境优雅安静的地方，双方都能平心静气，自然也就容易推心置腹、开诚布公地谈谈心，化干戈为玉帛了。道歉时应简洁扼要地说明事情经过和理由，这样对方才能明了事情的状况。并尽力做好自己能力范围内的善后工作。自己做错事而遭致别人的非难时，应该了解对方之所以那么生气的原因，设身处地为对方着想，尽快完成自己力所能及的善后工作。此外，即使有机会辩解还是要谦虚，言行不可冲动冒失，有话要说，应该采用“请教”“请问”的谦虚态度。

第五，不便说出口的时候，要巧妙表达。厚话黑说认为，如果道歉的话说不出口，或者是由于某种场合的特殊性不便说

出口，不妨用别的办法来替代一下也可以。例如，在一次宴会上，丘吉尔夫妇面对面坐着，这时，人们看见丘吉尔先生的一只手在桌子上来回移动，两个手指向着夫人的方向弯曲，便问丘吉尔夫人："您丈夫为什么这样有所思地看着您？他那弯曲的手指来回移动又是什么意思呢？"丘吉尔夫人介绍说："在离家之前，我俩发生过小小的争吵，现在他正在承认过错，用弯曲的手指向我道歉呢！"由此可见，在直接至歉不适宜时，不妨在打个电话或发一封电子邮件，向对方表示歉意。当然，也可以请一位双方都信任的人代为转达歉意。

第六，道歉一定要有耐心。比如，你的失误给了对方刻骨铭心的伤害，这时，道歉仅仅有诚心就不够了，还必须人有耐心。一次不行就两次，两次不行就三次。因为，你要站在对方的立场上想一想：要是你，能轻易原谅深深伤害你的人吗？所以不妨来一个"精诚所至，金石为开"！

■ 厚话黑说二十九：走出困境用心

——误解可能带来深深的怨恨和层层的堤防，抱怨可能引起滔天的怒火和恶毒的咒骂。面对困境，只有通过有效的沟通，才消除误解、化解抱怨，修复已经造成的裂痕。

误解可能带来深深的怨恨和层层的堤防，抱怨可能引起滔天的怒火和恶毒的咒骂。面对困境，只有通过有效的沟通，才消除误解、化解抱怨，修复已经造成的裂痕。

如果错已铸成，双方的关系已经出现伤痕，这就表明自己在人际关系上面临着困境，能否通过实话虚着说求得对方的谅解，就可能直接关系到自己事业发展。可是，走出这种困难并非易事，误解可能带来深深的怨恨和彻底的堤防，抱怨可能引

起滔天的怒火和恶毒的咒骂，面对这种情况怎么办？针锋相对只能使自己陷入更大的困境。厚黑学认为，语言上的失误必须通过语言来弥补，只有通过有效沟通，使双方相互理解，才可能消除不必要的误解，化解对方的抱怨，弥补已造成的裂痕。

◎ 有效沟通

厚黑学认为，以实话虚着说来求得别人的谅解，从本质上说就是要解除自己的困境。但是大错已成，如何扭转局面？办法当然就是实话虚着说，可是这里有个前提，就是有效沟通。如果不能有效沟通，其它的就无从谈起了。

有效沟通与一般地聊天不同，聊天的话题广泛，随聊随换，而有效沟通则是针对一定的心理、思想的分歧而进行的，要使沟通有成效，必须明确目的，有所准备。

明确目的主要指交流沟通之后要达到的结果。比如两人之间有看法，互不服气，以致于影响到工作上的合作，那么沟通之前就要明确，目的是让对方更多地了解自己，摒弃前嫌，达成谅解。

有所准备是指在交流沟通之前精心构设沟通用语、沟通内容及沟通进程，怎样开始，说些什么，何时结束，都进行充分准备，以免交流起来零乱分散，甚至言不及意，影响沟通效果。

有所准备还包括预先设计好沟通中可能出现的各种情况的处理方法。有了这些准备，交流沟通就不会演变成争吵或僵持，就能根据对方的反映调节交流方式，确保沟通目的的实现。

首先，要想好开场白。交流沟通开始时的话语是最难构想的。这时，可以用表情来代替，一个真诚自然的微笑，表明你的态度是诚实的。上来先在情感上就给对方以很大影响，然后再来上一两句寒暄话，进一步表明你的友好态度和诚意。开场

白过后，应很快地切入主题，消除某个误会，说明某种情况。因为这时双方的关系只是表面的礼节性的和缓，若过多地拉扯别的内容会引起对方的反感，同时也会暴露你的弱点，直接切入正题，让双方就一个问题展开对话，进行沟通，尽快消除分歧，澄清误会，说明情况，以便达成共识。

其次，要用真挚情感打动对方。沟通是要向对方解释自己的某种看法，而不是加剧矛盾。因此要以诚恳之心来遣词造句，不能用有强烈刺激性的词语，以减少对方的反感和受刺激的心理效应，这样来传达出你希望释解前嫌的诚意。如果对方是一个对个性极强、难以理喻的人，一定要把握其特点，除了使用能阐明观点的话语外，更要以情动人，多使用具有情感交流作用的词语来制造气氛，沟通心灵，理顺情绪。比如有两位老同志，许多年前因工作造成分歧，相互不理睬。其中一位上门化解多次，但对方态度强硬，拒不接受。最后一次去时，他说："我今年 60 岁了，你比我大，该是 62 岁了吧？咱们都是过了大半辈子的人了，还有多少年好活呢？我真不希望咱们到另一个世界还是对头。"这样就以真挚的情感，使对方产生情感共鸣，终于消除了隔阂。

第三，要语气、声调和节奏适宜。一方面，沟通时语气一定要和缓、委婉，不能声色俱厉，咄咄逼人。和缓委婉的语气能冲淡对方的敌对心理，能给对方一种信任感、诚实感，不至于造成心理上的压抑，不至于激化矛盾。比如多用回顾、商榷、引导、模糊等说话方式，以制造平淡和谐的谈话气氛，这样有利于减轻压力，阐明自己的观点。另一方面，声调在沟通中的作用也同样重要。比如，当一个人心存怒气时，说话的声调无疑会上扬，形成一种尖刻的没有耐心的调子，这种调子对方马上会像受到传染一样，针锋相对，后果只能是使事态扩大。此外，语言的节奏有舒有急，有快有慢。使用快节奏讲话往往会使你显得心急，情绪不稳，易激动发火，这不利于交流，显得没有诚意；节奏太迟太缓，显得缺乏生气，没有信

心；节奏适度，才能产生良好的心理效应。

◎ 避免误解

在进行有效的沟通之后，就要有针对性地用实话虚着说来求得对方的谅解。如果这种局面是由于误解造成的，就要尽量解释清楚，消除误解。

首先，分析造成误解的原因。社会是由形形色色的人所聚集成的，每个人的立场不同，工作性质也不一样，难免发生一些意想不到的误解，甚至是摸不着头绪的纠纷。因此，要避免和消除误解，必须了解造成误解的原因。一是言语失当。有的人在说明某些事情时，常常在言词上有所缺失，结果弄得只有自己明白，别人一点也搞不清真相，以致招来对方的误解。二是过分小心。有的人不管什么事，都顾虑过多，从不发表意见，也容易受到别人的误会。三是自以为是。有的人头脑聪明，任何事都能办得妥当，但是却经常自以为是，我行我素，即使着手一件新工作，也从不和别人照会一声，这么一来，即使自己把工作圆满完成了，也难免被人误解。四是形象欠佳。人对视觉上的感受印象最深刻，亲眼所见的形象，往往成为评判的标准，这个印象可能是造成误解的原因，这也就是我们常说的不能留下一个好印象，也容易造成误解。五是不顾及对方感受。纵然只是一句玩笑话，但若造成对方的不快，恐怕也会导致意想不到的误解。甚至是一句安慰、犒劳的话，如果对方接受的方式不同，也可能变成误解。

其次，坦然面对被动的局面。面对别人的怀疑和误解，惟有真正具备机智应对功夫的人，才能处理得到位。正如前面所说，造成误解的原因是多方面的。有的由于一时的误解，缺乏沟通与解释，进面形成了对某件事情的疑点；有的由于性格脾气的差异，缺乏相互间的包容与补充，逐渐引发了对对方的不信任情绪；有的由于嫉妒心的缠绕，由此面产生了对朋友的疏

远甚至恶意。如果说误解是一件不可以完全避免的事情，那么，就既不应当回避它、惧怕它，也不应当视而不见，听之任之。要以“不做亏心事，不怕鬼叫门”的心态，去掉自己的一份疑心，被人怀疑的事情也许就会减少一些。还要尽量避免他人对您产生疑心，要有防患于未然的强烈心理意识，尽量减少被人怀疑的契机，主动说明情况，求得谅解。同时，切不可“以毒攻毒”，如果您对别人的怀疑也采取怀疑的态度，就会雪上加霜。

第三，预先尽量避免误解的发生。求得谅解毕竟是一个被动的行为，最好事先尽量避免误解发生。在说话中要注意以下几个方面，一是不要随意省略主语，以免造成误解。比如，一个人到商店挑帽子，售货员拿了一顶给他。他试了试说：“大，大。”售货员一连换了四五种型号，他还说：“大，大。”售货员仔细一看，生气地说：“分明是小了，你为什么还说大。”这个人结结巴巴地说：“头，头，我说的是头大。”这就是由于省略主语造成了的误解。二是要注意同音词的使用。如“期终考试”就容易误解为“期中考试”，所以在这时不如把“期终”改为“期末”更合适。三是少用文言词和方言词。在与人交谈中，除非有特殊需要，一般不要用文言词，文言的过多使用，容易造成对方的误解，不利于感情的交流和思想的表达。比如，有个小伙子年过三十仍没娶妻，他母亲非常着急。后来别人给他介绍了一位姑娘，几天后，他写信告诉母亲，“女方爽约”。母亲非常高兴，认为约会是爽快的，此后就再也不为儿子操心介绍对象了。四是说话时要注意适当的停顿。书面语借助标点把句子断开，以便使内容更加具体、准确，在口语中就必须借助停顿，以便使自己的话能说明白。比如，在公共汽车上，一位青年问一群刚看完电视球赛的学生：“这场比赛谁赢了?”“中国队打败日本队获得冠军。”这位青年迷惑了：到底是中国队打败了日本队，还是日本队获得了冠军呢?

第四，清楚明白地说明原因，积极地为自己辩护。为了求

得对方的谅解当然应该诚恳而虚心，但并不是说一定要忍气吞声，必要时应该积极为自己辩护。比如，晋文公的厨官让人献上烤肉，肉上却缠着头发。文公大声责骂他说："你存心想让我噎死吗？为什么用头发缠着烤肉？"厨官装着认罪说："小臣有死罪三条：我找来细磨刀石磨刀，刀磨得像宝刀那样锋利，切肉肉就断了，可是粘在肉上的头发却没切断，这是小臣的一条罪状；拿木棍穿上肉块却没有发现头发，这是小臣的第二条罪状；捧着炽热的炉子，炭火都烧得通红，烤肉烘熟了，可是头发竟没烧焦，这是小臣的第三条罪状。君王的厅堂里莫非有怀恨小臣的侍臣么？"文公认为有道理，仔细察问，果然是有人想诬陷厨官。由此可见，勇于辩解、善于辩解是非常重要的，尤其是面对上级的误解时。为此：一是不要畏惧，不必害怕声色俱厉的上级，越是嚷得凶的上级，往往心越软。二是把握时机，辩明应该越早越好，辩明越早，则越容易采取补救措施。三是自我反省的事项要越简单明了越好，不要悔恨不已，痛哭流涕，越把自己说得无能，反而会增加上级对你的不满。四是辩护时别忘了站在对方的立场上讲话，如果一味认为自己受了冤枉，站在自己的立场上拼命辩解，这样只能越辩越使上级生气。五是不要让对方感觉你是在强词夺理，无理搅三分。

◎ 消除抱怨

如果你的行为造成了对方的不满，引起了对方的抱怨，要想求得谅解，就必须化解这种抱怨，特别是对于必须维持长期良好关系的双方来说，化解抱怨就意味着事业的发展。

例如：一位顾客怒气冲冲提着一部双卡收录机来到某商场，声称昨天刚买的收录机，今天就失灵了，没法录音，售货员小姐请他自己操作一次看看，小姐为顾客装上一盒空白带，请顾客录音，顾客只按下其中的录音键，小姐微笑着告诉他，

录音的时候要把录音键和播放键一起按下。说完就按下了播放键，这时录音磁带开始转动，小姐和顾客的对话也都录了上去。说完，小姐停机，拿出说明书，翻到录音的那一段，指给顾客看，顾客这才恍然大悟，有点不好意思，说："小姐，真对不起，是我弄错了。"这位小姐很会说话："这不能怪您，主要是您买机子的时候，我们没有讲清楚。"在厚黑学看来，这位小姐对于顾客的抱怨就处理的非常到位。

首先，要善于接受对方的抱怨。

厚黑学认为，面对对方的抱怨，必须耐心倾听，让对方把抱怨的情况讲完，然后就可以站在对方的立场上去说服对方，给对方解难。但是一些人常犯的错误是：对方刚一开口抱怨，就急忙将其打断，迫不急待地进行解释，这是激怒对方的行为。要知道，对方之所以抱怨，主要的目的是要倾诉他们内心的种种不满和意见，希望有人能帮助他们解决问题，而不是希望来听解释、说明或辩护的。因此，厚黑学认为，任何一个人来对你抱怨时，无论开始的脾气有多大，只要你能耐心地听，鼓励他把心里的不满都发泄出来，那么，他的脾气会越来越小，像被扎了一个洞的皮球那样，慢慢地"放气"了。只有恢复了理智，才能正确地着手处理问题。

例如：有一位先生在他订的酸牛奶中发现了一小块玻璃片，于是前往牛奶公司去投诉。他一到牛奶公司，吵着非要见总经理不可，一到总经理办公室，连自我介绍都省略了，就铺天盖地向牛奶公司经理猛轰。可是，经理面对这么强大的刺激，毫不动怒，仍旧诚恳地对他说："先生，究竟发生了什么事？请您快点告诉我，好吗？"这位先生激动地说完这番话之后，从提袋中拿出一瓶酸牛奶，"砰"的一声，重重地往办公桌上一放，说："你自己看看，你们都做了什么样的好事！"经理拿起奶瓶一看就明白了，他立刻收敛起微笑，有些激动地说："这是怎么搞的，人吃下这东西是要命的，特别是老人和孩子若吃到肚子里去，后果不堪设想！"说到这里，经理一把

拉住这位先生的手问道："家中是否有人误吞了玻璃片，或被它刺伤口腔。咱们现在马上要车送他们去医院治疗！"这时候这位先生心中的怒火已十去八九了，告诉经理说，并没有人受伤。这位经理这才转忧为喜，说："哎呀！真是谢天谢地。"接着又对这位先生说："我代表公司的干部职工向您表示感谢，因为您为我们指出了工作中的一个巨大的事故隐患。我要将此事立刻向全公司通报，采取措施，今后务必杜绝此类事情发生。还有，您的这瓶牛奶，我们要照价赔偿。"

在厚黑学看来，这位经理在处理这件事时，有几点值得我们借鉴：第一，当对方发火时，必须冷静对待；第二，用询问法鼓励对方把真正的原因讲出来；第三，当对方讲清原因后，站在对方的立场上考虑问题，当即采取措施；第四，对对方的抱怨表示诚挚的感谢，并继续听取对方的意见。特别是，当听完对方的抱怨之后，必须明确问题的责任在哪一方，如果责任确在自己一方，应毫不犹豫地向对方表示歉意，并提出相应的补救办法。但是，耐心地听取了对方的抱怨之后，弄清责任不在自己，而是对方弄错产生的误会后，要婉转解释，但绝对不要正面批评对方。

其次，要善于把握自己的声调。

自己的口语表达及声调，是对方了解你的一种途径。通常情况下，你的声调可以控制对方，让对方俯首称臣，因此，也是处理抱怨的利剑，它使对方更加相信你。例如：通过电话处理对方抱怨时，如果由女性用一种明朗清晰的语气来应对，效果通常会比较好，这种爽朗的声音会很有感染力的，即使对方正觉得不满，心情也会受其影响而慢慢转好。反之，如果以一种微弱的声音、推托的低沉声调应付："有问题啊？我不太了解那件事，请你去问某某某吧。"这样对方就会觉得自己只不过是提出抱怨，却被当作一个难缠的人，而且听起来像是在直截了当地把事情撇得一干二净，那么，对方心情一定坏透了。

由此可见，在处理对方抱怨时，声调一定清晰，表达要清

楚，速度的快慢根据对方的缓急程度而定，如果你的语气生硬，且每句话的结尾都模糊不清的话，那就连一点交谈的诚意都没有了，就谈不上消除对方抱怨了。为此，一是以平常心看待对方的抱怨。处理对方抱怨时，对抱怨以及抱怨者，必须以平常心看待，不要存在紧张或害怕的心理。二是要声音洪亮、清晰。在面对对方抱怨时，不可胡思乱想，不可随时存有“这下糟糕了”、“该怎么和对方交涉呢?”等心态。三是声音要抑扬顿挫。与对方交谈，变化自己的语音声调，是接近对方的一种方法。声音的抑扬顿挫指的就是声音的高低、强弱、大小、缓急。就像脸上的表情一样，声音也有表情：有高兴的、悲伤的、同情的、生气的、快乐的声音等等。所以请你事先考虑对方的心理状态来表现声音的抑扬顿挫。

第三，要善于处理自己的措辞。

消除对方的抱怨，可以用道歉、说明、说服三种方式，但必须配合适当的态度、声音和措词。让抱怨者心悦诚服，关键在于措词的技巧，如果措词运用不当就会弄巧成拙，那些原本能解决的事也变得不可解决了。一是要缓和对方的怒火。“对不起，不知道有没有造成你的困扰?”“造成你的困扰了，真是对不起?”“真的很对不起，能不能告诉我到底发生什么事了?”“对不起，能不能具体地告诉我事情发生的经过?”这里的关键是对于“对不起”的使用。二是要巧妙地回应对方的话。倾听对方抱怨时，不要在其表达不满时反驳或插话，而是应该准备该回应的话，如果完全了解了对方的意思，可以说，“我了解了”、“我完全清楚了”之类非常肯定的措辞，以表现出你是愿意负责的；如果不了解的对方的意思，可以说，“对不起，您可不可以再说详细一点?”“对不起，刚才那个人没听清楚你的意思，现在您可不可以再说一遍呢?”这样也表示你非常愿意接受他的抱怨，为说服工作创造一个良好的开端。如果，对方抱怨的事件不归你管时，可以说，“我不太了解您所说的具体情况，但是我会把事情的来龙去脉转告给承办的

人，您是某某先生吧！如果可以的话，是否可以告诉我您的地址和电话，以便于我们和你联系。”这样让对方感觉到你不是在推托。如果对方要求“叫你的主管出来”的时候，应该大声地说：“这件事由我全权处理，承办人正是我，请您放心地说吧，我一定会给您处理好的。”

◎ 得理让人

厚黑学认为，对方误解也好，抱怨也罢，有可能理由是站不住脚的，也就是说道理是在你这一方的，这种情况下，实话虚说，求得谅解，还有一个原则，就是得理让人。

比如，有一个生产系列美容品工厂的厂长接待了一位前来投诉的不速之客。这位先生怒气冲冲地说：“你们的美容霜，干脆叫毁容霜算了！我的 18 岁的女儿用了你们的‘面霜’后，面容受到很大破坏，现在连门都不敢出。我要你们负责！我要你们赔偿我们的损失！”

厂长听完后，诚恳地道歉：“是吗？竟发生这样的事，实在对不起您，对不起您府上的千金。现在当务之急是马上送小姐去医院，其他的事我们回头再说。”

这位先生本来是想骂一顿出口气的，万万没想到厂长不但认真，而且真的挺负责任。于是，厂长亲自陪同他们父女去医院皮肤科检查。检查的结果是，这位小姐皮肤有一种遗传性的过敏症，并非由于护肤霜有毒所致。医生开了处方，说过两天会痊愈的，不会有任何后遗症。这时，父女的心才放下来。只听厂长又说：

“虽然我们的护肤霜并没有任何有毒成分，但小姐的不幸，我们是有责任的。因为虽然我们产品的说明书上写着‘有皮肤过敏症的人不适合用本产品’，但小姐来购买的时候，售货员肯定忘记问是否皮肤过敏，也没向顾客叮嘱一句注意事项，致使小姐误用这种产品。”

小姐听到此话，再拿过美容霜仔细看一下，果然，包装盒上有明确说明哪几种人不能用，只怪自己没详细问清或看清就买来用了，心中不禁有些懊丧。

厂长见此情景，反到安慰她说：

“小姐，请放心，我们曾请皮肤科专家认真研究过关于患有过敏症的顾客的护肤品问题，并且还开发了好几种新产品，效果都很好。等过两天您痊愈之后，我派人给您送两瓶用一下，保证不再会出现过敏反应，也算我们对今天这件误会的补偿。先生、小姐，您看如何?”

在厚黑学看来，这件事本身，厂方没有任何责任，而完全是由于顾客粗心所致。但是，这位厂长并不这么看，如果自己在销售过程中再细心一点，不就可以避免这样的事情发生吗?另外，厂长一开始心里已明白，可能是小姐皮肤过敏所致，但是他并没有马上说出，而是一起到医院检查，既表现出了对顾客的负责，又以确凿的科学证据，让对方消除误会。最后，在向对方解释清楚后，不但没有丝毫责怪对方的意思，还向他们继续赔不是，深深地赢得对方的好感。

■ 厚话黑说三十：应对纠缠攻心

——面对怀有天生敌意的人，再诚心实意的道歉、解释都是不管用的。为了减少危害和为我所用，要毫无顾忌地使些手腕、要些技巧，把说服过程变成降服的过程。

面对怀有天生敌意的人，再诚心实意的道歉、解释都是不管用的。为了减少危害和为我所用，要毫无顾忌地使些手腕、要些技巧，把说服过程变成降服的过程。

在厚黑学看来，如果对方仅仅是对你有误解，或为此抱怨几句，这相对来说比较好办，因为，毕竟有拨云见日的一天；如果对方对你怀有天生的敌意就比较麻烦了，你再诚心实意地道歉、解释也不会管用。你要明白，这种人之所以难缠，是因

为他们是你天生的敌人，而不是朋友，你的一切努力不过是要减少他们对你的危害或者利用他们罢了。因此，对于这种人就要毫无顾及地使些手腕、要些技巧了。这时的厚话黑学就不仅仅是一个说服的过程了，而成为了一个降服的过程。而这些手腕也好，技巧也好，运用时最关键的是要“攻心”，只有了解了对方爱什么、恨什么、喜欢什么、反对什么，才能有目标、有依据地进实施降服。

◎ 穷追猛打，将对方彻底拿下

军事上讲，“进攻是最好的防御”，这句话也同样适用于实话虚着说，为了降服对方，一定要注重进攻。

首先，预设圈套，使对方陷于有利于我方不利对方的氛围。比如，你想让别人对你提出的问题回答“是的”，你不妨先设计一系列别人非回答“是的”不可的问题，让对方处于“是的”的氛围之中，这时对于你的真正问题，对方也会习惯性地问答“是的。”

例如，储蓄所奖金与储蓄额挂钩，为此工作人员经常四处活动，争取客户存款。有一次，有位先生非常不好对付，很多人劝他去存款，都被他一口回绝了。另一位储蓄所工作的人，经过一番准备后，前去拜访他。开始对方一见是银行的，就说家庭环境不富裕，没有余钱。这时工作人员告诉他自己非常了解他的处境，然后问他：“你是不是有一个女儿，一个儿子?”

这位先生回答：“是的。”

工作人员又问：“你女儿是不是在读高中，儿子在读初中?”

这位先生惊讶地回答：“是呀。”

工作人员又继续问：“您女儿将来是不是准备考大学？儿子也准备考大学?”

“是的，”这位先生回答说，储蓄所工作人员马上说道：

“既然您现在经济条件不好，那时不是更紧张吗?”

这位先生觉得有道理，说：“是的。”“既然如此”，工作人员说：“那你现在存点钱，将来是不是会好些。”

这位先生思考后回答：“是的。”

这个例子说明，先设计一连串只能回答“是的”的问题，把对方引入到“是的”的思维惯性中，再提出自己的问题，将使对方难以拒绝。在厚黑学看来，上述只是一种具体方法，事实上，只要善于创造一种有利于自己不利于对方的环境，对于降伏对方是非常有利的。

其次，知己知彼，事先把对方的底细摸透。《孙子兵法》中有“知己知彼，百战不殆”的精辟论断，这一谋略在降服对手时显示了它的实用价值。一个人要在说话中降服对方，一定要事先把对方的底细摸清，不能打无准备之仗。对方的年龄、学历、爱好、工作习惯、家中亲人的一些情况，甚至对方的亲朋好友，也要一一细细摸清。这样，在套近乎时，才能应付自如。

比如对方喜欢集邮，你在登门造访时便可与其多谈邮票方面的话题，自己也可以随身带些经典邮票，以取得对方好感。而这些都要瞅准时机，见缝插针，不然将会弄巧成拙，使对方反感，认为自己想巴结他，将你拒之门外。例如，一位大学刚毕业的学生，想成为重点高中的教师，于是想方设法打听到该重点中学校长家的地址。并且从该校学生口中得知，这位校长是教语文的，而且对《红楼梦》特别感兴趣，曾在杂志上发表过一篇论文，《论＜红楼梦＞中诗与人物的性格》还获过奖。到了晚上，大学生就去拜访校长。校长一见大学生的模样，就知道是求职的，最近这种人实在太多，因此，从心里感到厌烦，而且学校根本不缺人。来到客厅后，大学生很仔细地打量了一下四周，发现墙上有一副对联是《红楼梦》中的。大学生就不失时机地问：“这副对联好像是《红楼梦》中的吧?”

校长反问道："你喜欢《红楼梦》吗?"

"哎呀！太喜欢了。"大学生马上接道，"毛主席对许世友说，《红楼梦》不看十遍没有发言权，我已不知道看过多少遍了。大学时代，一无聊我就看《红楼梦》，觉得是一种莫大的享受。但越看越觉得其深奥，很多地方理解不透。"

校长插嘴问："你觉得什么地方最难懂呢?"

大学生回答："诗！我有一位朋友说《红楼梦》中任一首诗只要挑一句出来给他看，他就知道书中哪个人物写的，我试过好几回他都判断对了，但我却怎么也看不出来。"

这时校长便开始给他解释诗与人物性格的关系，当然校长写的文章大学生是特地找来看过的，他就专门挑那些让对方感觉到比较得意的地方去问，两人越谈越投机，不知不觉过了几个小时，校长一抬头，发现已经十点多钟了，突然醒悟过来，问这个大学生："哎，你来找我干什么的?"

这时，他才谈起了自己的一番抱负和想来学校当老师的意愿之后，校长自然不好意思拒绝，就同意这位大学毕业生先试讲一节课，这位大学生终于得到了一次别人求之不得的好机会。

在厚黑学看来，这位大学生可能根本不喜欢《红楼梦》，完全是为了对付这位校长才针对性地恶补了一段红学知识，但却取得了意想不到的效果。

第三，死缠不放，直到对方求饶为止。厚黑学认为，在降服对方的过程，你一定要锲而不舍，坚持不懈，胜利最终会属于你。比如有位商贩在推销自己的旅游纪念品。一位顾客问："这件纪念品怎么卖呀?"

商贩答："120 元一个。"

顾客一听价格太贵，说："便宜点，六十元，怎么样?"

商贩道："好啦，既然你这样说，我也不骗你，这纪念品成本价 85 元，你给个成本价，咋样儿?"

"哎呀，太贵了，我不要了。"顾客转身欲走了。

“哎，别走嘛。”商贩故作焦急状，“咱不是商量吗，你再加一点，别让我亏太多嘛。”

“六十，不卖就走了。”顾客说。

商贩一脸破罐子破摔的神情：“好，好，算我亏本，七十块，怎么样?”

顾客头也不回地走了，商贩马上追了过去，说：“还嫌贵？这已经亏死啦！你再加点行不行?”

顾客见商贩死缠不放，希望马上摆脱他的纠缠，就说：“六十就是六十，一点也不能少。”

这时商贩已经追出了几十米，只听他哀求地说：“大哥，给我六十五，你拿走行不行?”

顾客这时已经对他厌烦无比，又摆脱不掉，同时又真得感觉到这可能是最低价了，于是说：“好！六十五。”

可是，等这位顾客到其他地方一转，这种纪念品才卖三十元一个。

在厚黑学看来，在这次交易中，商贩抓住顾客急于要走的心理，死缠住不放，终于使自己的商品高价出手，而对方还以为自己占了大便宜。在实话虚着说时，就应该学学这些商贩的说话技艺，对方越难缠，越要死缠不放，最后谁的心理素质过硬，谁就是最后的胜利者。

◎ 转危为安，逃过可怕的旋涡

常言道：“病从口入，祸从口出。”封建时代，如何回答皇帝的问话，就不是一件容易的事，弄不好就有坐牢、杀头的危险，再加上同僚之间的相互倾扎，使得官场上的政治环境异常险恶。但也有人由于精通厚话黑说之道，通过实话虚着说，使自己转危为安，变祸为福，这可以给我们现代厚话黑说者很多启示。

战国时候，说客张仪和陈轸都投靠在秦惠王门下，受到重用。但是张仪不久便产生了嫉妒心，因为他发现陈轸很有才

干，比自己强得多，担心多过些日子，秦王会只喜欢陈轸，冷落自己。于是他便找机会在秦王面前说陈轸的坏话。

一天，张仪对秦惠王说："大王经常让陈轸往来于秦国和楚国，可是楚国对秦国并不见得比以前更友好，但对陈轸去特别好。可见，陈珍的所作所为全是为了他自己，并不是诚心诚意为秦国办事。听说陈轸还常常把秦国的机密泄漏给楚国。作为大王的臣于，怎么能这样呢？我不愿再同这样的人在一起共事。最近我又听说他打算离开秦国到楚国去。既然这样，大王还不如杀掉他。"

听了张仪这番话，秦王自然很生气，马上传令召见陈轸。一见面，秦王就对陈轸说："听说你想离开我这儿，准备上哪儿去呢？告诉我吧，我好为你准备车马呀！"

陈轸一听，很快就明白了，这里面话中有话。于是镇定地回答："我准备到楚国去。"

秦王对张仪的话更加相信了，于是慢条斯理地说："那张仪的话是真的了？"

这下陈轸心里完全清楚了。他没有马上回答秦王的话，而是静了静神，然后不慌不忙地解释说："这事不单是张仪知道，连过路的人都知道。从前，殷高宗的儿子孝已非常孝敬自己的后母，因而天下人都希望孝已做自己的儿子；吴国大夫伍子胥对吴王忠心耿耿，以至天下的君王都希望伍子胥做自己的臣子。所以，俗话说，出卖奴仆和小妾，如果左右邻居争着要，这就说明他们是好仆好妾，因为邻里人了解他们才买；一个女于出嫁，如果同乡的小伙于争着要娶她，这就说明她是个好女子。因为同乡的人了解她。我如果不忠于大王您，楚王又怎么会要我做他的臣子呢？我一片忠心，却被怀疑，我不去楚国又到哪里去呢？"

秦王听了，觉得有理，点头称是。但又想起张仪讲的泄密的事，便又问："既然这样，那你为什么将我秦国的机密泄漏给楚国呢？"

陈轸坦然一笑，对秦王说："大王，我这样做，正是为了

顺从张仪的计谋，用来证明我不是楚国的同党呀！”

秦王一听，更糊涂了，望着陈轸发愣。

陈轸还是不紧不慢地说：“据说楚国有个人有两个妾。有人勾引那个年纪大一些的妾，却被那个妾大骂了一顿。他又去勾引那个年纪轻一点的妾，年轻的妾对他很友好。后来，有人就问那个勾引的人，‘如果你要娶她们作妻子的话，是娶那个年纪大的呢，还是娶那个年纪轻的呢？’他回答说：‘娶那个年纪大些的。’这个人又问他：‘年纪大的骂你，年纪轻的喜欢你，你为什么要娶那个年纪大的呢？’他说：‘处在她那时的地位，我当然希望她答应我。她骂我，说明她对丈夫很忠诚。现在要做我的妻子了，我当然也希望她对我忠贞不二，而对那些勾引她的人破口大骂。’大王您想想看，我身为秦国的臣子，如果我常把秦国的机密泄露给楚国，楚国会信任我，重用我吗？楚国会收留我吗？我是不是楚国的同党，大王您该明白了吧！”

秦惠王听陈轸这么一说，不仅消除了疑虑，而且更加信任陈轸，给了他更优厚的待遇。

在厚黑学看来，谗言可畏，给你进谗言的人是最难缠的人了，陈轸的例子说明，只要善于实话虚着说，既可以击破谗言，又可以保全自己，真可谓巧言妙语重千钧啊！

◎ 突破僵局，使自己全身而退

人不可能永远都是“顺风顺水”，说话也同样，当你受到对方猛烈的攻击时，决不可以轻易地屈服。即使给对方逼急了，使你几乎无法反驳时你也不必着急，只要从容应对，灵活使用战术，也完全可以全身而退。比如，面对对方凌厉攻势，你采取沉默的战术，就可以使对方无法继续展开攻势。等到对方对此感到厌倦时，你还可以乘势反击。由此可见，当你被对方逼得走投无路时，最重要的是不可慌张，而且，还必须静静地等待。

首先，使用俗谚，起死回生。俗谚可使人产生“那是一种真理”的错觉，而任何人都不得不屈服于真理之下。当对方逼着要你作决断时，你可以说，“俗语说得好：‘欲速则不达’，在这紧要的关头，我们应先稳住阵脚，以便从长计议。”当对方以丰富的知识攻击你的无知时，你便说：“俗话说：‘知而不行，犹如不知’，我们应该更加注重实践。”又比如，你可以说，“别忘了‘狗急跳墙’，或许你的主张是对的，但问题是能否获得众人的协助?”这是一种具有威胁性的说法，通过这种威胁性的说法，设法搅乱对方的阵容，接着再重新稳住自己的阵脚。由此可见，使用好俗谚是削弱对方攻势的方法。

其次，善找借口，化解攻势。到了背水一战之时，你一定要善于寻找借口，这时的要诀是必须故弄玄虚。“你的意思我完全了解，但你何必这样严厉地指责，以致伤了彼此的和气?再说，你那方面也不见得完全没有问题。你这种强人所难的态度，实在令人难以接受。”“或许你说的是对的，但你要知道，你的道理在这个问题上不一定通行无阻，如果你硬要固执己见，本来可以成功的也会失败。”厚黑学认为，必须在话题以外寻找借口，以便向对方反咬一口。因为在此之前，你是处于挨打的地位。要扰乱对方的阵脚，不断地发问是很有效的方法。“你刚才说有检讨的必要，这是什么意思?”“你刚才说要建立全体参与的体制，所谓全体是指哪些人？而且要以什么样的方式参与呢?”如此持续不断地发向，对方早晚会露出破绽。因此，你就锲而不舍地与对方缠斗下去，直到对方不耐烦地脱口而出：“这种芝麻小事无关紧要!”这时，你就有机可乘了。你可以反驳对方说：“你怎么可以说是芝麻小事？只要我还有疑问，你就必须说明，否则我怎么能完全了解呢?”采取这个办法时，有以下两个要点：一是很明显的事也要反复地询问。这样一来，对方必会感到厌烦，因而产生不想再和你纠缠下去的想法。这是一种声东击西的方式，为了转移对方的注意力，以免他再注意我方的弱点，最好对他说些毫不相干的

事。二是要对方为语意不清的字句下定义，这些地方一定是对方的弱点，只要对方有弱点存在，其攻势便不会再那么凌厉了。

第三，不断追问，打乱其逻辑性。这也是摆脱困境的有效方法，即使对方有条有理地高谈阔论，有时只要以下列的方式发问："比如说，有什么例子吗？""比如说，适合什么情况？""比如说，在你的工作中有什么实例？""比如说，你能想出适用的方法吗？"等等，对方就会立即崩溃。因为，即使对方的话在逻辑上也显得有条不紊，但若他无法回答"比如说…"问题，难免会觉得不知所措。例如，某个人高谈阔论地说："说话时增添些幽默感，可使会话更生动、活泼。但幽默如果没有掌握住时间、地点和情况，就无法产生预期的效果。"这时，你不妨说："我知道了。可是，你能不能告诉我，应该如何掌握时间、地点和情况呢？比如说，在什么时候、什么地点，以及什么情况下，才可以说较为幽默的话呢？"对方很有可能举不出例子，如果不知道具体的使用法，就等于是纸上谈兵，毫无意义可言。

第四，语含嘲讽，攻其弱点。要扰乱对方的阵脚，最好是攻击对方的弱点。但若直接攻击弱点有时会遭受猛烈的反击，最后甚至被逼得走投无路。因此，如果你采取说些嘲讽话的攻击方式，有时可给予对方极大的心理攻击。尤其是自视甚高或有些自卑感的人，听到对方的冷嘲热讽，心理上所受到的冲击将会更大。比如，当对方追问你："你不知道……这个事实吗？"如果你直率地回答"知道"，就等于甘居下风。因此，你必须这么说："如果我说不知道，你也不会相信，因为凡是你所知道的事，我绝不可能不知道。"在厚话黑说看来，这事实上是告诉对方"我所知道的事比你更多"！如果对方是个自尊心特别强的人，在此情况下，大都会产生退缩的心理。

由此可见，穷追猛打、转危为安和突破僵局都不得已而为之，是一种险中求胜的办法，因此也是实话虚着说的重要组成部分。

〔第六篇〕
趣话逗着说：让不愉快变成愉快

一本正经的说话方式会给人一种拒人千里的感觉，有背于厚话黑说的宗旨。只有趣话逗着说才是增进与他人关系的润滑剂，是处世致胜的良方，它既可以挽回言行举止失误之后的尴尬，又可以巧妙地回应恶意的语言攻击，同时又能以一种轻松有趣的方式引起对方的心灵共鸣。由此可见，趣话逗着说不仅是一门艺术，更是一种力量。这种说话的方式使人富有风度和魅力，是帮助人们打开事业成功之门的一把金钥匙。

■ 厚话黑说三十一：诙谐化解尴尬

——讲话时难免说走了嘴，出现了小小的纰漏，引起对方的嘲笑或不满。这时只要你能够灵机一动，巧作运筹，就可以达到妙『口』回春的效果。

讲话时难免说走了嘴，出现了小小的纰漏，引起对方的嘲笑或不满。这时只要你能够灵机一动，巧作运筹，就可以达到妙“口”回春的效果。

人们在讲话时，难免说走了嘴，出现了小小的纰漏，得罪了对方，引起对方的哄然大笑或不满，造成了一种非常尴尬的局面。这时要不就灰溜溜地逃走，要不就迎难而上。如果选择后者，必须要有厚话黑说的本领才行，也就是说你必须能够灵

机一动，巧作运筹，以达到妙“口”回春的效果。由此可见，一席诙谐的话语往往既活跃了气氛，又可把两者之间的距离缩短，无数事实说明，趣话逗着说是和对方建立融洽关系的有效途径与手段。

◎ 以幽默的心态面对麻烦

厚黑学认为，精通趣话逗着说的技艺，就等于拥有一件为人处世的“法宝”。

首先，趣话逗着说可以化解尴尬。

在一些社交场合，可能会遇到下“不了台”的尴尬境遇，这时厚话黑说就可以发挥作用。你只要懂得“趣话逗着说”，就能很体面地摆脱尴尬。在一次盛大招待宴会上，服务生倒酒时，不慎将酒洒到了坐在边上的一位宾客那光亮的秃头上。服务生吓得不知所措，在场的人目瞪口呆。而这位宾客却微笑着说：“老弟，你以为这种治疗方法会有效吗?”会场的人闻声大笑，尴尬场面即刻打破了。借助这一句幽默的话，这位宾客既展示了自己的大度胸怀，又维护了自我尊严，消除了挫折感。

据说，一位钢琴家在一次演奏中，发现全场有一半座位空着，他很失望。演出完毕，向听众鞠躬致谢后，对听众说：“朋友们，我发现这个城市的人都很有钱，我看到你们每个人都买了二三个座位的票。”于是，这半屋子听众放声大笑，使劲鼓掌。在厚黑学看来，正是幽默的话语，使这位钢琴家反败为胜，摆脱了困境，赢得了听众的尊重。

其实，幽默不是男人的专利，有一位姑娘，虽然没有出众的容貌和迷人的身材，但为人性情开朗、正直、幽默。有一次，她参加同学聚会，和同学们回忆着大学时代的美好生活。不料主人在招呼客人时，一不小心将一盆水打翻，全洒在了她的脚上，把她那双新皮鞋泼湿了。主人不知所措，显得十分尴尬。这位幽默的姑娘不慌不忙地说：“一般正常情况是洗脚之

前先脱鞋。”一句话，就使难堪的气氛也一扫而空。

厚黑学认为，在社交场合，趣话逗着说，可以体现出一个人的修养和礼仪，也表现出其人格魅力。在生活中，遇到尴尬的情况是非常多的，能不能化解就看每个厚话黑说的道行了。

其次，趣话逗着说可以化解别人的指责。

比如，一个冬晨的深夜，有一班火车到站时又晚了25分钟，一位常遇见这种情形的旅客向列车长报怨，并质问又是什么缘故。列车长说道：“碰到下雪，火车总难免误点的。”旅客一听认为列车长是在搪塞，因为今天并没有下雪。“不错，”列车长说道：“可是，根据天气预报今天下雪。”在厚黑学看来，虽然列车长并未直接回答旅客的问题，但却已经告诉旅客，预报是不准确的。相信听了列车长的话旅客一定生不起气来了。

下面这个例子更是用趣话逗着说来化解别人的指责的“经典之作”。

在美国的一所学校里，一位女教师向她的学生提了个问题：“‘要么给我自由，要么让我死’，这话是谁说的?”结果，教室里鸦雀无声。正在老教师失望时，有人用不熟练的英语答道：“1775年，美国国务卿巴特利克·亨利说的。”“对，同学们，刚才回答的是一位日本同学。你们生长在美国却回答不出来，而来自遥远的日本的同学能回答，多么可怜哟!”这时，从教室的一角突然发出一声怪叫：“把日本人干掉。”女教师听到叫声，气得满脸通红，大声问道：“谁？这话是谁说的?”正在大家都认为，说这话的人要倒大霉时，教室又有一个人答道：“1945年，杜鲁门总统说的。”

在厚黑学看来，把1945年对日作战时总统的一句话，巧妙地移植过来，又移植得那么贴切，这位老师自然不好再追究捣乱学生的责任了。

第三，趣话逗着说可以化解矛盾。

曾有一位幽默大师说过：“懂得幽默的男人是最佳男人，长得丑一些是无所谓的。”在厚黑学看来，无论何人，只要充

分运用自己的睿智，随机应变，用幽默的言辞以缓和窘境，这就是一种成功。这种趣话逗着说，能化冲突为喜悦，变危机为幸运，即使在充满火药味的场合，也可以成为最佳的缓和剂，帮助你摆脱困境。

例如，小王驾驶的汽车人货混装在公路上行驶，同时还把音响放得很大，后面来了一辆小车，鸣笛几次，小王和他的同伴都没有听见，他把小车压了好长一段路。小车瞅机会超车了，便在小王的前面停下挡住了去路。小车上的几个人都下车又是指责又是骂。小王的伙伴们也不示弱，眼看一场械斗就要开始了。这时，小王很冷静，他下车走上前去，边脱衣服边大声说："同志们，我今日虽然不是有意压小车，但是给大家带来了麻烦，该打。我脱了衣服，让你们打起来方便，只求你们打轻点，打快点，打了大家好赶路。"小王这么一说，反而把大家逗笑了，大伙都说"算了"，各自走路。

在厚话黑说看来，小王利用以柔克刚之法，将责任揽到自己头上，用趣话逗着说的方式，既含着幽默，又透出真诚，从而化解矛盾。

◎ 用"装傻充痴"蒙混过关

厚黑学认为，在社交场合，几乎每个人都会不由自主地"吹几句牛"或说些无关紧要的"谎言"，也就是上文所说的"假话蒙着说"。可是如果"假话蒙着说"时当场露了"馅"，处理不好往往是很尴尬难堪的，遇到这种情况该怎么办呢？这时就可以用到趣话逗着说，比如有人采用"装傻充痴"的办法常常能顺利"过关"。

首先，要巧妙地运用"痴言呆语"。

例如，一个人常向人们吹嘘自己是位好猎手，沾沾自喜地谈论自己高明的枪法。一天，他同朋友去打猎，朋友指着河里的一只野鸭请他"露一手"，结果他没有打中，野鸭飞走了。

朋友为他难为情，他却毫不介意，对朋友说："真怪！我还是第一次看到死鸭子能飞呢！"朋友听了捧腹大笑。

在厚黑学看来，"我还是第一次看到死鸭子能飞"这是"荒唐无比"的"痴言呆语"。正是这句"痴言呆语"，才使他解脱了窘境，而这种"痴言呆语"还真得有点"厚话黑说"的功夫不可！因为，只有懂得厚黑学的人，才然显得一无所知，把自己的聪明放在冰山下面，跟没有任何智力一样。言语交际中，放意说"痴言呆语"，会使你的语言幽默风趣，妙趣横生，创造轻松、活泼、诙谐的交际氛围。放作"痴言呆语"会让人诧异，感到"荒唐至极"，瞬间思考后便恍然大悟，觉得巧妙绝伦，谐趣无穷，发出会心的微笑，赞美说话者超人的智慧和高雅的幽默。

这种方法在具体运用时，必须注意三点：一是要扮演痴呆人角色。只有这样，才能使人产生疑问，继而加以思索，随之理解用意，捧腹大笑。二是要让人明白你的用意。如果别人不理解你"痴言呆语"背后隐藏的真实用意，幽默感就不会产生。三是要打破生活常规。顺着生活中固有的逻辑思考便不可能产生幽默。

其次，假装"无知"或"不理解"。

例如，一位实习老师在黑板上刚写了几个字，学生中突然有人叫起来："老师的字比我们李老师的字好看！"幼稚的学生哪能想到：此时后座的班主任李老师该多么尴尬！对这位实习生来说，初上岗位，就碰到这般让人难堪的场面，的确使人头疼，以后怎样同这位班主任相处呢？转过身来谦虚几句，行吗？不行！这位实习生灵机一动，装作没有听到，继续写了几个字，头也不回地说："不安安静静地看课文，是谁在下边大声喧哗！"此语一出，后座的李老师尴尬的神情，顿时轻松多了，尴尬局面也随之消除。

在厚黑学看来，这位实习老师就是巧妙地运用了"装作不知道"的技巧，避实就虚，避开"称赞"这一实体，装作

没有听清楚，而攻击“喧闹”这一虚象。既巧妙的告诉那位班主任“我根本没有听到”；又敲打了那位学生的称赞兴致，避免了学生误认为老师没有听见可能再称赞几句，从而再次造成的尴尬局面。

厚黑学认为，“装作不知道”就是指对别人的话装作没有听到或没有听清楚，以便避实就虚、猛然出击的处理问题的方式。它的特点是：说话的锋芒主要不在于传递何种信息，而是通过打击、转移对方的说话兴致使之无法继续设置窘迫局而，化干戈为玉帛，能够寓辩于无形，不战而屈人之兵。其技巧关键在于躲闪避让的机智，虽是“装作”，正如实施“苦肉计”一样，却一定要表演得自然。

◎ 以自嘲弥补自己的失言

厚黑学认为，社交场合最大的尴尬，莫过于失言，比如一时不慎揭了人家的短，这时候采用这种自嘲的方式就能弥补这种过失，收到良好的效果。

例如，某大学生寝室，新生刚刚入学，大家争排座次。老七与老八争执了半天，最后见老七的确比自己大几天，老八终于认了。这时，心直口快的老七说：“好啦，你排在最末，是咱们寝室的宝贝疙瘩，你又姓王，以后就叫你‘疙瘩王’啦。”说者无心，听者有意，原来老八长了满脸的疙瘩，每每深以为恨，此时焉能不恼？老七见又惹来了风波，心中懊悔不已，表面上却不急不恼，揽镜自顾道：“‘储在两腮旁，偎在鼻翼间，迷人全在一点点’。唉，老八，我这真是‘一波未平，一波又起’呀！”老八听了不禁哑然失笑。原来，老七也长了一脸的雀斑。

在厚黑学看来，老七的这种弥补术堪称高明，在无意中冒犯了别人之后，马上含蓄地进行一番自我调侃，并巧借余光中的诗句点明了自己也是面生雀斑。这种自我解嘲求得对方的谅

解是一种颇为灵活的处事方法。

厚黑学认为，在趣话逗着说中，自损自贬其实真正的目的，就是使自己免受更大的损失。

例如，某单位有一老一少两位腿部残疾的职工，一个是右腿，另一个是左腿。两人的人缘极好，平时大家都愿意同他们来往，也愿意帮助他们。其中一个原因就是他们天性乐观，对于自身的残疾不仅从不忌讳，甚至还当众自嘲。一次饭后两人同时步出餐厅，一个左拐，一个右瘸，旁边有几个同事看着觉得有趣，便暗自窃笑。这时，其中年长的一位坦然大声说道："我们俩一个左派，一个右派，现在密切配合，不左不右，正好。"说得在场人哈哈大笑。

又比如：美国著名演说家罗伯特是个秃子，有人劝他戴上帽子，罗伯特回答："你们不知道光着头的好处。我是第一个知道下雨的人。"我国著名演员葛优也谢了顶，但他从不加以掩饰，因为他有自己的"格言"：热闹的马路不长草，聪明的脑袋不长毛。

在厚黑学看来，哪个人都免不了有点这样那样的毛病，如果自己不怕丑，适当地自嘲，不但能堵死别人想借机耍弄你的路，相反，幽默情绪的制胜技巧又能将劣势变优势，取得意想不到的趣话逗着说的效果。

◎ 将对方的怒气消于无形

厚黑学认为，与人交流过程中，一句话不对心，就有可能引起别人的误解、反感，甚至恼火，在这种时候，如果你懂得趣话逗着说的方法，就可以让对方有火发不出。

例如，一天晚上，肯尼迪一家人都聚在一起，肯尼迪的父亲约瑟夫·肯尼迪谈起家庭的财政状况。"不知道我死后家里会成什么样子……"他说，"谁花钱都那么漫不经心，大手大脚。不知道我死后你们的境况会怎么样呢?"随后，他严厉地

申斥了肯尼迪的一个姐姐，她泪流满面，这时，肯尼迪抬起头说："好啦，姐姐，别担心。我们认为惟一能够解决问题的方法，就是让爹爹更卖力地苦干。"全家都大笑起来。

在厚黑学看来，人在生气发火的时候很难听得进别人的劝告，这时，你不妨顺着他说一些助长他发火的话，待他认为自己正确而得到了你的支持后，你再因势利导，也许能使他的火气消一些。因为，厚黑学提醒人们，当对方被惹恼了以后，只要运用厚话黑说的技巧，让他发泄出来，天大的火气都会自行消退了。

例如，美国国防部长斯坦顿有一天来到总统林肯跟前，气呼呼地诉说一位少将用侮辱的话指责他偏袒一些人。林肯装出很为他不平的样子，并建议他写封信针锋相对地反驳他。林肯说："可以狠狠地刺痛他一下嘛。"

斯坦顿马上回去写了一封措词很强硬的信，并拿给林肯总统看。"对了，对了，"林肯完全赞成，大声喊道："写得好！严厉地批评他一顿，这是个最好的办法，斯坦顿。"

可是当斯坦顿把信叠好快要放进信封时，林肯问道："你打算怎样处置它？""寄出去呀。"斯坦顿被他这么一问倒弄得稀里糊涂。"不要胡闹，"林肯大声说，"你不应把它们寄出。快把它扔进火炉中去吧。每次当我发火时，我就尽情地写封信发泄发泄，写完后就把它扔了。我每次总是这样做的。可知这是一封很起作用的信。当你花了很多时间把它写好时，不消说你的气已经消了，也就心平气和了。"

斯坦顿就问林肯他该怎样办，林肯回答："那么现在再写第二封信吧。"

在厚黑学看来，林肯的做工作方法就非常巧妙，不但为部下出了气，还避免了一场不必要的纷争。日常生活中一旦遇上这种情况同样可以运用厚话黑说将火气消弥于无形。

例如，一位中学女教师，一次因外出听课，匆忙中未把家中火炉封好，等她回来，已经很晚了，孩子回来连饭都没吃，就饿着肚子趴在桌子上睡着了。丈夫比她早一步到家，见家里冷锅冷灶，顿时火冒三丈，见她进门，劈头盖脸骂道："在家

里就像一个活死人，连火都看不住。”

这位女教师没有火上浇油，而是笑着说道：“你火什么？火再大也点不着炉子呀。”一句席，使她丈夫平静了许多，但仍然怒气未消地说：“你呀，要是没我，怕是连屎都会吃到肚子里。”“所以，我才离不开你呀！”丈夫终于笑了。

又比如，一对年轻夫妇走进一家餐馆，丈夫出手大方，一口气点了满满一桌子菜。由于点的菜过多，两人没能吃完，只得惋惜地起身离开。这时，热情的服务员走了过来递给他们一个食品袋，笑着说：“二位别急着走呀！来，请你们吃不了兜着走！”话音刚落，这对夫妻忍不住笑了，感激地接过食品袋装下了桌上剩余的菜肴。

厚黑学认为，“吃不了兜着走”通常是指“吃不消”的意思，可是服务员根据当时的情境，把它的原义“吃不了的饭菜用袋子兜走”还原使用，使一句原本含有威胁、损人的话变成了风趣、幽默、充满友好和温暖的劝告，收到了很好的效果。由此可见，将此种方法用于人际交往中，就能起到化解矛盾、活跃气氛的作用。因此，厚黑学告诉我们，生活当中，我们也许都会遇有不顺心的事情发生，这时候只要能把握火候，不失时机地幽他一默，谁也不会就那么不懂情理非得与你纠缠不休。

一位年轻人骑着自行车赶路，后面一辆自行车突然飞速而来，将他撞了个人仰车翻，年轻人从地上爬起来，说：“老兄啊，看你这车技，真叫我五体投地。”一句话，尴尬的局面顿时化解。

一位顾客在饭店里吃饭，一开口就吃了许多砂子出来，当服务员走来时他说：“哎，怎么尽是砂子呀！”服务员微笑着答道：“不对呀，也有饭粒嘛。”一句幽默、风趣的话把顾客的不满情绪转移了，这时服务员在乘机向对方道歉一定会取得良好效果。

在厚黑学看来，不管什么时候，只要你保持一付平和的心态，再加上趣话逗着说的技巧，就没有过不去的火焰山。

■ 厚话黑说三十二：软钉子扎刺头

——有的人总想高人一等，压人一头，他们蛮横无礼，却又强词夺理。对付这种人既硬不得，又软不了。只有「趣说」才能达到有理、有力、有节的反击效果。

有的人总想高人一等，压人一头，他们蛮横无礼，却又强词夺理。对付这种人既硬不得，又软不了。只有“趣说”才能达到有理、有力、有节的反击效果。

厚黑学认为，有的人总想高人一等，压人一头，好像他怎么能耐似的，他们蛮横无礼，却又强词夺理，为了占据有利地位，他们甚至用荒谬的理由、毫无根据又极具挑衅性的提问来反对你。这时，如果你过于强硬，直话直说，对方一定不会合作，甚至会激发矛盾；如果你过于软弱，避重就轻，对方一定不会把你放在眼里。最好的应变方法，就是有理、有力、有节地运用“软钉子扎刺头”的厚话黑说技巧，来表明自己的态度。

◎ 以子之矛，攻子之盾

厚黑学认为，当对方蛮横无礼，强词夺理，甚至用荒谬的理由攻击你时，最好的办法就是用他们的荒谬逻辑去形成一种理论，反过来去制服对方，也就是人们常说的“以子之矛，攻子之盾”，从而使对方的荒谬理论不攻而自破。

例如，某养殖场向另一孵化厂订购一批良种鸭仔，双方议定价格后签定了合同。合同规定：由卖方代办运输，货到后如数付款。不料卖方在运货中管理不善，致使这批鸭仔在中途死去几千只。由子合同上未提及损耗之事，卖方便借机要买方报损，死鸭活鸭一块儿如数付款，买方经办人自然不依。于是，卖方拿出合同说：“合同上不是说货到如数付款吗？难道死鸭仔不是鸭仔？”这么一下把买方经办人问僵了。

正在这时，该养殖场场长走了过来，笑着朝着卖方那位说：“哎，同志，请问你家几口人？”“五口。”对方脱口答道。“哪五口？”场长又问了一句。“老母，夫妻俩，俩孩子。你问这个干什么？”“你父亲，祖父母呢？”场长又问道。“早死了”，对方回答。“难道他们就不是你家中的人了吗？”对方一听，自知理亏，只好承担损失。

在厚黑学看来，这场纠纷明眼人一看便知，卖方想钻合同的空子，而买方的养殖场厂长“以子之矛，攻子之盾”，让对方“搬起石头砸自己的脚”，是非常高明的厚话黑说技巧。现实生活中这种情况有很多。

老于头花六元钱买了一条围巾，而邻居一位女孩却只花了三元钱。于是老于头转身去找那摆摊的。“喂，你刚才卖给姑娘才三元而卖给我是六元，你这是什么道理？”“因为她是我的亲戚，老头子，你知道吗？”老于头二话不说，又拿起一条围巾就走。小青年紧追上前：“你怎么不付钱就走？”“因为咱们是亲戚，我是那姑娘的爸爸呀！”

在厚黑学看来，这位小青年强词夺理，无中生有，老于头抓住时机，如法炮制，两个人以假对假，荒诞幽默。小青年的话是想气老于头，可老于头同样来个无中生有，针锋相对。这样，趣话逗着说的效果就非常强烈。

再如，在商场里一位顾客买了烟后，便点燃猛吸。售货员以商场不许抽烟阻止，烟民非但不听，反而问道："不让抽，为什么商店要卖烟?"商店经理闻讯前来，听罢二人陈述，便笑着对烟民说："商店还卖手纸呢，你也在这用?"一句话把这位不讲道理的顾客弄得理屈词穷。

另外，厚黑学认为，对付一些懒人或者不听话的人，"以子之矛，攻子之盾"同样有效。比如，伏尔泰有一个很忠实的随身小厮，伏尔泰对他很满意，就是有一点不好，他有些懒惰。一天，伏尔泰对他说："去把我的鞋拿来。"小厮赶忙殷勤地把鞋拿来了。伏尔泰一看惊呆了：鞋上仍然沾着昨天出门时的泥迹尘埃！他问道："你怎么早晨忘了把它擦擦?"

"用不着，先生，"小厮平静地回答，"路上尽是泥泞污浊，两个小时以后，您的鞋不又要和现在一样脏了吗?"

伏尔泰微笑着穿上了鞋，不吱声地走出门去。小厮在他身后跑步追了上来问："先生，慢走！钥匙呢?"

"什么钥匙?"伏尔泰故意装作听不懂。

"食橱上的钥匙，我还要吃午饭呢。"

"我的朋友，吃什么午饭呢? 两个小时后，你不也将和现在一样饿吗?"伏尔泰说道，小厮马上明白自己的失误。

在厚黑学看来，整治蛮不讲理人的最好办法，就是"以子之矛，攻子之盾"，因为这类人一般情况下很难正面去说服的。

◎ 绕着弯子，敲打对方

厚黑学认为，对付持不合作态度的人时，在无法照直说的情况下，最好的办法就是迂回委婉地表达自己的意思，这样一

方面能够免去不必要的争执和尴尬，另一方面对于自保也都有一定好处。

例如有一个笑话：有一个人去赴宴，主人每次斟酒时，只斟半杯。这个人就假装问主人说："尊府若有锯子，请借我一用。"主人问他有什么用，他就指着酒杯说："此杯上半截既然盛不得酒，要他何用？锯去岂不更好！"

在厚黑学看来，这种建议耸人听闻，很明显不可实现，但能将不满以玩笑的形式表达出来，使对方心领神会。这就比直接批评遇到的对方心理"阻抗"要小得多。

还有一个故事说是这样说：有家人请客，所有的人都有了筷子，就是疏忽了一个人。其实，如果这个人说一声，问题也就解决了。但这个人想，这样没有什么趣味，不如造出一种热闹的气氛。于是，在人家举筷进食时，他突然站起来向主人要一碗清水，主人问他有什么用，他回答说："洗净了手指好抓菜吃。"

在厚黑学看来，这当然是不可能的，但是这位客人先以一种耸人视听的方法引起各方注意，然后以一种荒谬性的效果显示于众人之前，造成了一种幽默效果，给主客带来了欢乐。

厚黑学认为，趣话逗着说与一本正经的表达不同，它的表达是曲折的、间接的，它是把意见稍作歪曲，使它变成耐人寻味的样子，通过歪曲形式来使对方领悟自己真正的意思。

比如，一位作者来到一家编辑部，对一位编辑说："先生，我这篇小说写得怎样？"

编辑回答说："写得太好了，完全可以发表，不过，有一个地方需要略微改动一下。"

作者一听非常高兴，就说："真的吗？那么请你斧正吧。"

编辑平静地说："只要将你的名字改成巴尔扎克就行了。"

在厚黑学看来，这位编辑如果直接说这篇小说是剽窃巴尔扎克的，虽然会简洁明了，但是太一本正经，既枯燥无味了，又容易使作者太难堪，绕了个弯子，效果就好多了。由此可见，

缺乏幽默感的人大多不会绕弯子，而趣话逗着说是与直截了当不相容，要想趣话逗着说，就要学会迂回曲折的表达方式。

比如，一次，宋高宗赵构宴请大臣，叫一班伶人在旁边说笑话，以活跃气氛。有个伶人走上场来，自称善观天文，只需用浑天仪对人一照，就能看出这人是天上哪颗星宿的化身。他又说："因为用浑天仪很不方便，所以也可以用一枚大钱来代替浑天仪。"

在座的人都要这位伶人给自己看看。这个伶人从口袋里掏出一个大钱，从钱眼对准人，一个一个地望去，说这个是什么星，那个是什么星。轮到张俊时，他看了又看，说是看不见什么星宿。在其他人催促下，他便装得很认真看的样子说："真的看不见是什么星宿，只看见张老爷在钱眼里！不信，你们自己来看吧？"众家忽然领悟到了他的意思，顿时哄堂大笑起来，把奸臣张俊弄得面红耳赤。

厚黑学认为，这种绕弯子的方法非常适用于对付不合作的人。

例如，美国总统富兰克林·罗斯福在就任总统之前，曾在海军部担任要职。有一次，他的一位好朋友向他打听海军在加勒比海一个小岛上建立潜艇基地的计划。罗斯福神秘地向四周看了看，压低声音问道："你能保密吗？""当然能。""那么"，罗斯福微笑地看着他，"我也能"。他的朋友也就不再打听了。

在厚黑学看来，这种绕弯子的方法，说出话来即逗笑了别人，又在欢乐之中解决了自己的问题。也就是故意避开面对面的交锋，完全在不露声色中进行说服，这样能使说服对象通过自己的体会，推理及联想，自觉地体会出说者的用意，从而达到教育人的目的。

例如，有一对夫妇每个月都要给双方的父母寄生活费。这件事一直由妻子承办，可是妻子每次给自己的父母寄五十元，给丈夫的父母寄二十元。丈夫一直愤怒在心，却也不想因此而得罪妻子。一天，丈夫下班回家，见到一岁半的小儿子正在摇车里哭，却假装什么也没看见，一反常态地走到五岁女儿的身

旁，把五岁的女儿伸手抱了起来。

正在做饭的妻子扭头看到了，急忙喊道："儿子都哭成那样了，你怎么还不赶紧去哄哄他?"丈夫不紧不慢地说："这二十元钱的，还是你来抱吧！我要抱五十块钱的。"

聪明的丈夫没有絮絮叨叨地发牢骚，却弦外有音地暗示了事情的实质和自己的不满情绪。

在厚黑学看来，这种绕弯子的趣话逗着说的方法，如果运用得当，可以任你发挥而对方无力回答，让对方没有反驳的机会。

◎ 针锋相对，以牙还牙

厚黑学认为，对付总想高人一等、压人一头的人，最好的办法就是针锋相对、以牙还牙，反唇相讥。这里所说的反唇相讥，既然属于趣话逗着说，就必须藏中有露，露中有藏，而不能真刀真枪、明火执仗。

在厚话黑说看来，尴尬局面的出现，往往是刹那间的事情，如果缺乏镇静，大惊失色，那只能是手足无措，乱上添乱。如果能在心理上保持平衡与稳定，神色不改，镇静自若地面对出现的问题，才有可能巧妙机智的应付过去。

例如，刘备派伊籍去见东吴孙权。孙权听说伊籍有辩才，便想试探试探他以显示自己的才能，他说："你奉无道之君，肯定非常劳累吧?"伊籍当时正好在给孙权行礼，便回答说："不过一拜一起罢了，算不上太劳累。"孙权本意是想说刘备是无道之君，结果反被伊籍奚落。

同样，春秋时，南方的楚国一天比一天强大起来，楚王自以为天下无敌，所以，齐国虽则是个大国，楚国也不把齐国放在眼里。为了改善关系，齐王派晏婴出使楚国。

晏婴到达楚国，楚王就传令楚人，尽量羞辱晏婴。晏婴远远地过来了，前来迎接的礼宾官员见他那么矮小，就命令士兵打开城门旁边的侧门。晏婴仪表堂堂地站在正门前，一声不

响。嘻皮笑脸的兵士指了指小门儿说："先生，您请进吧！晏婴冷蔑地笑了笑，指着侧门说："这纯系狗窦！出使狗国的人，才走狗窦！"楚国官员反被侮了一通，只好命令士兵把正门敞开。

楚王接见了晏婴，但他不屑一顾地问晏婴："难道齐国没有人了么？"晏婴听了这话暗想：这不仅是对我个人的嘲笑，主要的是对国家尊严的侮辱。于是，他夸张地赞颂自己的国家道："我的故国齐都，名唤临淄，说大，确实不大，只有几百间人家，但是，如果每个人都把袖子甩开，能盖住太阳！如果每个人挥一把汗水，无异于下一场大雨！国都的大路上，人如潮涌，怎能说没人呢？"

楚王又接着冷嘲道："齐国既然人多势众，为什么选你来出使我国呢？"晏婴接着楚王的话音刺道："是的，诚如大王所说，齐国派出使者，是经过谨慎选择的：水平高的，出使上等国家；水平低下的，出使下等国家。我晏婴水平不消说了，只好出使到贵国来了。"

在厚黑学看来，楚王本想羞辱齐国使者晏婴，却反倒被厚话黑说的大师晏婴所羞辱。其实，当涉及到尊严的问题时，莫说大人，就连小孩子也不会让步的。

例如，东汉末年，孔融十岁时，跟随父亲来到京城洛阳，当时李膺名气很大，任司隶校尉。孔融来到李府，对门吏说："我是李府君亲戚。"门吏为他通报后，孔融入内就座，李膺问道："您同我有什么亲戚关系？"孔融说："我的祖先孔于同您的祖先老子有师生之谊，因此我与您是多代世交了。"李膺和宾客都对孔融的机敏感到惊异。

不一会儿，太中大夫陈桂到来，听到别人转述的孔融的话后，他说："小时候聪明，大了不一定有出息。"孔融应声说道："这么说您小时候一定很聪明罗！"一句话把陈桂羞得满脸通红。

这种情况现实生活中也常有。例如，有位下属害眼病，看

什么都重峦叠峰的，有一个上司偏叫他看这个看那个，并取笑他说："你现在好啊，不论看什么东西都是俩呀，是吗?"刚好，这位上司的老爸过来了，这位下属说："是呀，这不前面来了俩老爷子。"这位上司自讨了个没趣。这就是以牙还牙的运用。

厚黑学认为，怎样处理好这些尴尬问题，不但需要你有遇事不慌、灵活机智的镇定情绪，而且还需要有张口即来的应变能力和广博无限的各类知识，这样才能做到以牙还牙、以眼还眼。不然，事后诸葛是很容易让人在不知不觉中当猴要。

一次，英国一家电视台采访一位中国作家，采访记者四十多岁，是个老练机智的英国人。采访进行了一段时间后，记者将摄像停了下来，走到这位作家面前说："下一个问题。希望您做到毫不迟疑地用最简短的一两个字，如'是'与'否'来回答。"这位作家同意后，记者的录音话筒立刻就伸到他的嘴边问："没有文化大革命，可能也不会产生你们这一代青年作家，那么文化大革命对你看来究竟是好是坏?"作家一怔，但他灵机一动，立即反问记者："没有第二次世界大战，就没有以反映第二次世界大战而著名的作家，那你认为第二次世界大战是好还是坏？英国记者不由一怔，摄像机立即停止了拍摄。

在厚黑学看来，自以为了不起的人，别看他们张牙舞爪，趾高气扬，其实他们非常无知，有的甚至是不学无术之流。对于这种人只要你抓住了机会，找准部位，以牙还牙、针锋相对就一定能打败他们。但是，一定要注意，他们的虚荣心非常强，把面子看得比什么都重要。

例如，一位男士向一位女士求婚，这位女士不同意也就罢了，还出口伤人，对这位男士说："你说世界上什么最锋利?"男士不解，女人说："胡子。你看，你那脸皮那么厚，它居然还长出来了呢?"弄得这位男士非常尴尬，这位男士当即就给她返了回去，说："噢，明白了，怪不得你不长胡子，原来是比我的脸皮还厚呀!"这位女士被弄得面红耳赤。

又比如，俄罗斯有一位著名的丑角，在一次演出的幕间休

息的时候，一个很傲慢的观众走到他的身边，讥讽地问道："丑角先生，观众对你非常欢迎吧?"

"还好。"

"要想在马戏班中受到欢迎，丑角是不是就必须具有一张愚蠢而又丑怪的脸蛋呢?"

"确实如此。"这位演员回答说，"如果我能生一张像先生您那样的脸蛋的话，我准能拿到双薪。"

在厚黑学看来，这位傲慢观众的脸蛋，同能否拿双薪，本来是没有内在的联系，但这位演员却巧妙地把它们牵扯在一起，对这位傲慢的人进行了无情的讽刺。

与这个例子一样，萧伯纳常在他写的戏中，揭露资本家的丑恶面目，所以得罪了一些有钱人。一次，有个资本家想在大庭广众中羞辱萧伯纳："人们都说，伟大的戏剧家都是白痴。"

萧伯纳笑了笑，随即回敬道："先生，我看你就是最伟大的戏剧家。"

童话家安徒生生活非常俭朴，经常戴着破旧的帽子在街上行走，有人嘲笑他："你脑袋上边的那个玩意儿是什么？能算是帽子吗?"

安徒生回敬道："你帽子下边的那个玩意儿是什么？能算是脑袋吗?"

海涅是犹太人，因此经常而遭到一些"大日耳曼主义者"的攻击。一次晚会上，一个自称为"素有教养"的旅行家，对海涅讲述了他环球旅行中发现的一个小岛。他说："你猜猜看，在这个小岛上，有什么现象最使我感到惊奇?"接着他说："在这个小岛上，竟没有犹太人和驴子!"

海涅白了他一眼，不动声色地反击道："如果真是这样的话，那么，只要咱俩一块到小岛上去一趟，不就可以弥补这个缺陷了。"

◎ 借力还击，顺势扩大

在厚黑学看来，有些时候有些毫无根据，又极具挑衅性的提问总是会激起人们的反感，但是如果直接的指责反而会显得自己涵养不够。所以就不如根据对方的话，顺势把问题更加扩大化，用以嘲讽对方无中生有，表达我方的极大愤怒和拒绝回答的态度。

例如，道格拉斯与林肯竞选总统失败后，对当选的林肯怀恨在心，一天，他在一个公众场合遇见林肯，就不冷不热地说："林肯先生，我初次认识你的时候，好像你是一家杂货店的老板，站在一大堆杂物中卖雪茄和威士忌。真是个有风度的酒店招待呀！"林肯面向在场的众人回答说："先生们，道格拉斯说的一点不错，我确实开过一家杂货店。我记得道格拉斯先生是我最好的顾客，多少次他站在柜台的那一头，我站在柜台的这一头。不过，现在不同的是，我早从柜台的这一头离开了，可是道格拉斯却依然顽固地坚守在柜台的那一头，就是不肯走。"一句话说得道格拉斯无地自容。

类似于这样的情况生活中也经常有。比如有一位公司员工与自己的上司不合，于是乘着一天人多的时候，这位员工问："听说你又新包了二奶，是吗？"这位上司马上哈哈一笑，从容地对这位员工说："你也太小瞧我了，你以为我像你似的包二奶，如今我已经包七奶、包八奶了。"这就使得对方无言以对。

厚黑学认为，要运用借力还击，一定要善于把别人投过来的武器化为自己的武器，反过来再给对方投回去。为此，必须要思维敏捷，反应迅速，否则情急之下，是无法发挥出来的。

清代著名学者纪晓岚快捷灵巧，机智过人，留下了许多能言善辩的趣谈。有一次，乾隆想开个玩笑难一难他，便问他："纪卿，忠孝怎么解释？"纪晓岚答道："君要臣死，臣不得不死，为忠……"乾隆立刻说："我以君的身份命你现在去死！"

“这……臣领旨！”“你打算怎样去死？”“跳河。”“好，去吧！”纪晓岚走后，乾隆边漫步边吟诗。一首诗还没念完，纪晓岚就跑了回来，乾隆问道：“纪卿，你怎么没死？”纪晓岚答道：“碰到了屈原，他不让我死。”“此话怎讲？”“我到河边，正要往下跳时，屈大夫从水里向我走来，他拍着我的肩膀说：‘晓岚，这就不对了，想当年楚王是昏君，我不得不死。可如今皇上还算圣明，你应该先回去问问皇上是不是昏君，如果皇上说是的，你再死也不迟啊！’”

厚话黑说认为，口才是智慧的综合反映，机敏则是口才的根基。我们常会看到，有的人，无论是在集会上向听众宣传真理，还是在灯下与友人促膝谈心；无论是有准备的演讲，还是即席、即兴的发言，都能谈吐从容，巧舌生花。有的人再精彩的内容，也难以拨动人的心弦。这就要看讲话者是否巧用心思，巧作安排了。

在莫斯科的一次演讲会上，诗人马雅可夫斯基受到了庸夫俗子的严峻挑战。但他的演讲和答问先声夺人，充满了机警、幽默，使挤得水泄不通的大厅里爆发出一阵阵掌声。

“您的诗太骇人听闻了！这些诗是短命的，明天就会完蛋，您本人也会被忘却。您不会成为不朽的人……”有人责难说。

“请您过一千年再来，到那时我们再谈吧！”他巧妙地挡了回去。

“您说，有时应当把那些沾满‘泥土’的传统和习惯从自己的身上洗掉，那么您既然需要洗脸，这就是说，您也是肮脏的了？”

“那么，您不洗脸，就自以为是干净了吗？”

“您的诗怎么也赶不上普希金啊！”

“我热爱普希金，也许我比您更爱他。我是想在普希金的影响下创出一条崭新的诗路，您明白吗？全新的！而不是承袭、重复别人的东西。诗行是新形式的，词汇也要从根本上翻新，

把诗歌提高到现代水平。这就是我为之终生奋斗的目标!”

在厚黑学看来，马雅可夫斯基的这场对白，充分体现出了“接招反击”威力，它凝结着睿智和聪慧，这番言辞有着极大的容量，具有难以摧毁的力量，既达到了反攻对方的目的，又使对方那卑劣的小人嘴脸暴露无余。

◎ 庄话谐说，乐中求和

厚黑学认为，厚话黑说的目的并不是要在语言方面，给对手以痛击，“软钉子扎刺头”也是为了最终能与对方愉快地合作。而玩笑或诙谐的话语最容易打破僵局，使事情得以顺利进行。这是因为轻松幽默的话题往往能引起人们感情上的愉悦；太庄重严肃的话题往往使人紧张慎重。只要有可能，尽量把庄重严肃的话题用轻松诙谐的形式表达出来，这样对方可能更容易接受。

用趣话逗着说的口吻讲一则故事，或是说一两句与主题有关的俏皮话、双关语或者是幽默的祝愿词，都能收到良好的“动心”效果。感情上的接近，才能使他们乐于接受你说的思想和观点。据说，有位教授参加一个辩论会之前，先在钢琴上弹了几个音，使情绪渐渐安定下来。辩论开始，教授走到讲台前面坐下，就像坐进高速行驶的汽车和飞机里一样，缓慢小心地做了一个系安全带的动作，全场的听众都轰动起来，气氛显得十分热烈融洽。这位教授为一场唇枪舌战的辩论会营造了这样一种欢快的气氛。接下来，听众对这场辩论会的胃口被吊了起来，感情也会多少倾向于教授这方面的。随时随地进行有趣味的思索，能够即兴对别人的谈话做出快速的反应，对我们的行事是有很大帮助的。

常言说，“相逢一笑泯恩仇”。人类的笑是最容易化解矛盾的，也是问题能解决的征兆。机智诙谐的话语能够缓解气氛，调动情趣，也容易引起对方注意，为谈论问题创造一个轻

松愉悦的氛围。因此，庄话谐说十分有助于事情的解决。汉初刘邦驾崩后，匈奴单于趁此机会欲侵吞汉朝的疆土，还写了一封十分欺侮人的信给吕后，信上这样说，你最近刚死了老公，我正好也死了老婆，看你人老珠黄也不漂亮了，你就带着你的江山来跟我过日子吧。吕后看了信，气不打一处来，恨不得立即宰了匈奴单于，但吕后到底是一个有计谋的女人。她采取了和事外交，顺水推舟地回信说："我老了，只怕不能侍候大可汗您了，不过，我们汉宫中年轻貌美的人倒不乏。"于是，她送了一个宫女和番，一场对汉朝毁灭性的灾难才得以躲过去。

在厚黑学看来，当时吕后如果负气动武，结果是可想而知的。因为，早在八年前，刘邦曾亲自率大军征讨过匈奴，但一战即败，刘邦被困在今山西定襄，差一点儿就被活捉了。刘邦尚且如此，更不要说吕后了。

又比如，有一个在舞会上惹人注目的姑娘坐在一个偏僻的角里，不时有人上来邀请，她都有礼貌地回绝了。旁边有一位小伙子看在眼里，早就想请她跳舞，只是一直没有机会。这次她独自坐在眼前，可是又不想跳，怎么办？他故作轻松地走上前去："请您跳个舞，能赏脸吗？'姑娘照例摆摆手："对不起，我累了，想歇一曲。""请帮个忙，照顾一下我的自尊。您看那边几个哥们儿正等着看我的笑话呢。""你们打赌了。"姑娘半信半疑。"对，我们都认为您是今晚的跳舞皇后，人长得好，舞也跳得棒。谁有艳福请到您，谁就是今晚的舞会王子。"姑娘的脸上有了发自内心的笑意。"给个面子吧，就算你帮我一把。"小伙子趁热打铁。"好吧。"姑娘终于笑吟吟地站了起来。

由此可见，趣话逗着说的目的是使不愉快变得愉快，而使对方愉快的目的，是使对方接受你的观点或同意与你合作，因此，一定要懂得"乐中求和"的真谛。

厚话黑说三十三：嘻笑促人自省

——轻松幽默使人身心愉悦，庄重严肃使人紧张慎重。如果能把庄重严肃的话题用轻松的形式说出来，就可以在嘻笑怒骂中，让对方自己说服自己。

轻松幽默使人身心愉悦，庄重严肃使人紧张慎重。如果能把庄重严肃的话题用轻松的形式说出来，就可以在嘻笑怒骂中，让对方自己说服自己。

轻松幽默的话题，往往能引起人感情上的愉悦；庄重严肃的话题会使人紧张慎重。如果你要与对方谈的正是一个非常庄重严肃的话题，这时你的一本正经很有可能使对方无法接受；要有可能，最好能把庄重严肃的话题用轻松的形式说出来，这

样就可以使对方在嘻笑中自己说服自己。

◎ 以自己为例，推己及人

厚黑学认为，如果不便于直接开口指责对方，可以用讽刺自己的形式，来教育对方，向对方提意见。比如，中国封建社会几千年，无论哪朝哪代，帝王的权力都是至高无上的，没有任何力量能够制约帝王。别人给他提意见时，若是高兴，可能会接受。如若听不人耳，发起脾气来，说声“斩”便会人头落地，因此，作为臣子，在给帝王们提意见的事情上就大有文章可作了。你能不能提出有份量的意见和建议，可以说明你能干不能干；你敢不敢提意见和建议，可以看出你忠诚不忠诚。古往今来，多少忠臣谋士敢于犯颜进谏，慷慨陈辞，悲壮地倒在王宫门外，留下许多供后人传颂的美名。然而帝王并不因此醒悟而纳谏，国家自然也不会因此而强盛进步，可见这样“文臣死谏”也并不见得能有效。也有很多聪明人，他们向君王提意见的方法很巧妙，既能保全自己，又能发挥作用。厚黑学这里强调，要多学学他们厚话黑说的本领。

齐威王二十一年，邹忌以弹琴的道理来论述治国方略，威王很受启发，当即将这位布衣百姓封为成侯，任命为相国。这位邹相国认为，要使国家强盛起来，首先必须使国君能够广开言路，而他知道这一点在王权至上的时代是非常困难的，同时，他贸然向国君提出这个建议也是极其危险的。在他策划着如何向国君进谏时，他想起了自己的一件事：

原本，这位新相国不但聪明，而且长得非常漂亮，身材修长，容貌美丽。有一天早晨，他穿戴好以后，对着镜子反复端详，喜不自胜，禁不住问他的妻子：“我跟城北的徐公比，哪个更漂亮些?”

妻子走过来娇柔地说：“徐公哪有你漂亮呀!”这话让邹忌非常高兴，可是转念一想，徐公是齐国著名的美男子，我真

的能比过他吗？于是他又去问他的小妾："我与徐公比，哪个更美呢？"

小妾胆怯怯地轻声说："徐公怎比得上你呢？"邹忌听了，觉得踏实多了。

第二天，家里来了个客人，邹忌坐下来与客人交谈时，突然想起昨天的事，便又问客人："你看我和徐公两人，哪个漂亮些？"

客人更是不假思索地回答说："相国身材魁伟，仪表俊美，如此风度翩翩，徐公哪里比得上您呢？"

见到大家都这样说，邹忌更加自信了。

事有凑巧，第三天，那位齐国的美男子徐公来相国府拜访。邹忌看到徐公神色飘逸，光彩照人，觉得自己远不如徐公美。忙起身借口换衣，对着镜子照了照，更觉得相差很远。

想起这件事，他终于找到说服齐王的办法了。

第二天上朝的时候，邹忌对齐王说："我明明没有徐公美，可我的妻、妾和客人都说我比徐公美，我想了好久，发现这是因为我的妻子特别喜欢我，我的妾害怕我，我的客人有求于我，所以他们才这么说的。我差点受了蒙蔽。由此，我想到了大王您。现在齐国有千里方圆的土地，有一百多个城邑，嫔妃侍臣们都特别喜欢您，朝中大臣们都怕您，全国的百姓都有求于您，这样看来，您受的蒙蔽也就更深了。"

威王听了，觉得很有理，也很快明白了邹忌的用意，于是马上传下命令："不管是朝中文武大臣，还是全国的官吏百姓，能当面指出我的错误的，受上等的赏赐；写出书面意见建议的，受中等赏赐；在大庭广众之中议论批评我，传到我耳朵里的，给下等的赏赐。"

在厚黑学看来，如果一个下属对上司说教，让上司应该如何如何，那效果是可想而知的，而如果以自己的真实经历，以讲故事、说笑话的形式说出，对方如果能悟出其中的道理最好，如果不能也不会带来任何消极的影响，这就是趣话逗着说

的一个好处。

◎ 惹对方发怒，触及内心

如果你的上司本身就是一个比较开明的人，采取上述讲自身的故事的方式，很容易就能点醒他。但是，如果他是一个非常刚愎自用，或非常不开窍的人，怎么办？厚黑学中有一个非常有效，但也非常危险的方法，就是首先激怒对方，以这种方式触动他的心灵，使其开窍，然后再进行有效地说服。这种方式，古时的一些有大智慧的厚话黑说者曾大量地使用。

例如，战国时，齐国有一位隐士叫颜斶，这一天他去求见齐宣王。齐宣王答应接见他，但是威风十足地用手一招，说："颜斶，过来！"

谁知道颜斶不但没动，反而向齐宣王招手说："齐王，你过来！"

宣王一下就是愣住了，心里非常不高兴，觉得自己的威严受到了损害。宣王左右的人就来责备颜斶说："齐王是百姓的君主；你是他的臣民。他要你到他面前去是对的，你却招手要他到你面前去，这不是不尊重君主吗？"

颜斶也不去理会正在生气的宣王，而是反驳他左右的人说："我是一个生活在山野里的士人，齐王是一位拥有权势的君主。我到他面前去，是趋炎附势的表现；他到我面前来，是说明他礼贤下士。与其让我趋炎附势，倒不如让齐王礼贤下士。让齐王因此有礼贤下士之名，不是很好吗？"

齐王听了他的话越发不高兴，就板起面孔说："那么你说，是'王'的身价高，还是'士'的身价高？"

颜斶好像是故意气他，淡淡一笑说："当然是士的身价高。"

见到，齐王既非常生气，又非常奇怪，颜斶也不让步，而是从容地向齐王说："请别急，先听我讲一件事。有一次，秦国攻打齐国，在未进攻之前，秦王就下命令说，柳下季是齐国

的著名贤士，他虽然已经死了，但我们还是应该要保护他。如果有谁敢在柳下季坟墓的50步之内砍树、割草，一律处以死刑，概不赦免。同时他还下了另外一道命令说，谁能获得齐王首级，定将赏给他黄金两千四百两，封万户侯。由此看来，活着的齐王的头颅，还不如死去的柳下季的坟墓。这不正好说明士的身价高吗?”

就这样，宣王竟被气得无话可说，他左右的人赶紧过来帮腔。其中一个自以为能言善辩的人说：“不对，还是你应该走过去。大王有一千辆战车，兵力雄厚，统治着广阔的土地，权力无比。天下的仁义之士都来投奔他，智谋之士都来为他出谋献策。天下之人谁敢不服？他要什么有什么，老百姓个个都俯首贴耳；贤士再高明，也不过是一个普通人，生活于偏僻之地，地位怎能和大王相比!”

颜斶连连摇头，反驳说：“这话不对，当初尧之所以能让万国诸侯归附，是因为他道德高尚，敦厚待人，特别是尊重贤士。他所任用的舜，就是出身于乡村荒野之间，后来舜还成了尧的接班人。从商汤到现在，凡是能治理好天下者，都是能够礼贤下士，采纳他们治国策略的人。就王个人而言，那有什么了不起的呢？一旦亡国灭族，连想做个普通的老百姓都不可能。老子说：‘高贵者必须时时不忘贫贱，君王必须以百姓为基础。’所以，诸侯王们，历来都称自己是‘孤’、‘寡人’，这就是他们要求自己时时不忘以贫贱为本的缘故。‘孤’和‘寡’，都是困贱和低下的意思；诸侯王这样自称，难道不是时时提醒自己要谦虚、谨慎，要礼贤下士吗？历史上尧传位给舜，舜得到禹的帮助，周成王重用周公旦，这些人都被称为‘明主’，就因为他们明白贤士的价值。”

宣王听了这一番话，顿时醒悟了过来，马上离开座位走上前去，非常虔诚的对颜斶说：“哎呀！像先生这样有学问的人，我竟没能看出来，几乎犯了一个大错呀！今天听了颜先生之言，再看看我平时所为，真早该拜先生为师了！先生如肯留

在我身边，我每天一定用丰盛的酒筵款待您，出门让您乘坐豪华的车子，让您的夫人和孩子都享受荣华富贵。”

颜斶连忙辞谢说：“算了，算了。譬如一块玉石，生在深山，十分完美，把它拿来雕琢一番，也许更加宝贵，但却失了它的质朴。我生长在乡野之地，如果出来做官，也许马上就有地位，但却玷污了我原来的形象。我宁愿回到山野，过简朴的生活，饥饿了，吃东西就会感到味道很美；走路不慌不忙，就像乘坐车子一样悠闲；不犯错误，心中比当官更踏实。在清静中保持纯洁、端正的人格，比什么都令人高兴。大王您担负的是治国的重任，可我的责任只是向大王直率地奉献我的忠言。现在我已经讲完了我应该讲的话，请大王允许我回去吧！”说完，就告别了齐宣王。

在厚黑学看来，如果不是这一番带有戏剧性的对话，对于像齐宣王这样一个刚愎自用的人，是根本无法接受别人的观点的。当然，这种方法具有一定的危险性，就连颜斶这样厚话黑说的高手，也是因为自己根本不追求荣华富贵，所以才无所顾忌地使用这一招。

◎ 异类的言行，引发思考

以惹对方发怒的方式厚话黑说的确存在着一定的危险，那么有没有安全一点的方式呢？在这里，惹对方发怒不过就是为了引起对方的注意，引发对方的思考，其实，这个目的完成可以用一些异类的言行和出人意料的举止来达到。

例如，汉景帝有13个儿子先后被封了王，其中有个叫刘发的，被封到长沙国，称为长沙定王。长沙离首都长安很远，是个非常偏僻贫穷的地方，加上又低洼潮湿，别人都不愿去。因为刘发的母亲本来只是个宫女，地位很低，所以就让刘发去了。刘发见弟兄们都封了好地方，只有自己一个人倒霉，心里很不是滋味，但皇帝的命令又不能违抗，所以只好忍着。汉景

帝后元二年，诸侯王都到京城朝见景帝，景帝让他们一个一个地上前祝寿，并且唱歌跳舞。其他诸侯王都做得轻松自如，像模像样。轮到刘发时，只见他把手臂缩在袖子里，好像伸不直似的，笨手笨脚、怪模怪样地跳起来，惹得旁边的人捂着嘴偷偷发笑。汉景帝一见觉得奇怪，心想这孩子怎么会笨成这个样子，就问他："你这是怎么了？"刘发忙回答："孩儿的封国太小，土地狭窄，手脚都放不开，所以只好这样跳。要不胳膊腿一伸开，可就到人家的地盘里去了。"汉景帝听了就命令增加三个郡给他做封地。

在厚黑学看来，刘发的这番表演，立即引起了景帝的注意，从而达到了他的目的。反过来说，即使景帝不同意给他增加封地，也不会对他产生反感，这种趣话逗着的方式显然安全得多。

又比如，唐代刘玄佐担任汴宋节度使时，曾因听信谗言打算杀掉军中将领翟行恭，当时不少人不敢出来劝解。这事被善于诙谐逗趣的郑涉知道后，他不慌不忙地来到刘玄佐身边，说："我听说翟行恭将要被处死，请让我来看看他的尸体。"刘玄佐听他这么一说，感到很奇怪，忙问他为何要看别人的尸体。郑涉乘机说："以前我曾听说蒙冤死的人脸部的表情与正常死去的人不一样，遗憾的是，我长到这么大从未见过这回事，所以很想看看。"刘玄佐听后才意识到翟行恭纯属蒙冤，于是下令免去了他的死罪。

在厚黑学看来，如果直接为翟行恭说情，刘玄佐一定不会接受，而郑涉令人莫明其妙的行为，反到引起了刘玄佐的思考，自己意识到翟行恭纯属蒙冤，这就不得不使人佩服其厚话黑说的高明。

◎ 轻松笑过后，留下启迪

在厚黑学看来，趣话逗着说还有一招，就是即兴利用一些

由头，运用夸张的形式，制造一些笑料，逗引君王或上司开心，使其在开心之后，又能进行深入的思索，从而得到启发。

例如，齐威王在位的第八年，楚国大举入侵齐国。齐威王叫淳于髡带上黄金100斤，车马10套，到赵国去求援。这个淳于髡是“嫁”到齐国作女婿的，他个子不高，其貌不扬，但风趣滑稽，能言善辩，非常聪明。淳于髡一听，笑得前仰后合，把结在下巴底下的帽带子都给绷断了。这一笑，弄得齐威王莫名其妙，不知所措，忙问：“先生，你是嫌礼品太少了吗?”

淳于髡回答说：“哪里，哪里。不敢，不敢。”齐威王更是坠入雾里云中，便问：“那你笑什么呢?”淳于髡说：“刚才我在来这里的路上，看见有个人正跪在路边向田神祈祷丰收。他拿了一只猪蹄子，端起一小盅酒，嘴里祷告着：‘请神明保佑，让我低处的田收获满车，高处的地收获满篓；五谷丰登，粮食装满仓。’我看到拿来献给神的是那样少，而想得到的却是那样多，觉得好笑。现在想起，还禁不住要笑。”

齐威王当然明白了他的意思，于是便增加礼品，叫他带上黄金1000斤，车马100套，玉璧10双，去见赵王。赵王派出精兵10万，来援救齐国，楚国听到这个消息，连夜撤兵。

还有一回，齐王让淳于髡献上一只天鹅给楚王。美丽的天鹅是难得的珍奇宝物，齐王郑重其事地让淳于髡去送，而他刚走出城门，不小心让天鹅给飞走了，手上只剩下一只空笼子。要是别人，真不知该怎么办才好。可淳于髡却自有办法。他带着这只空笼子，大摇大摆地来见楚王，并叫人通报说：“齐王使者淳于髡来献天鹅。”

楚王一看他提着个空笼子，非常奇怪，忙问：“天鹅呢?”淳于髡不慌不忙，回答说：“齐王派我送天鹅。在过河的时候，我看天鹅渴得厉害，就让它出来饮水，不料它却展翅一飞，离我远去了。”

不用说，楚王听说后有多气恼，明明已无天鹅，却说来献

天鹅，这不是捉弄人吗？想到这里，便没好气地说："那你还来干什么呢？你不知道该当何罪吗？"淳于髡却慢条斯理，作故正经地说："是的，我知道。我想过很多：我想用匕首刺穿肚子、或用绳子绞住脖子上吊来自杀，可又怕人议论我们国王，因为一只鸟的缘故而让一个士人自杀，有伤国王的名声；我又想，天鹅是有毛的禽类，像这一类的鸟多的是，想买一个代替，却又是弄虚作假而欺骗了大王您；想要畏罪逃走到其他国家去，又担心齐楚两国因此伤了友谊。想来想去，还是宁可空手来见您，愿意领受大王您的惩处。"

楚王被他的这一番话逗乐了，忙说："好啊！齐王有这样的忠诚之士，可喜可贺！"楚王不仅没有惩处他，而且还非常热情地款待了他，倒还给了他许多的赏赐，不知超过天鹅的价值好多倍。

由此可见，趣话逗着说，需要的是智慧，在厚黑学看来，正是智慧使淳于髡转祸为福。无独有偶，中国古代还有一个被当成智慧化的人，他就是东方朔。

东方朔是汉武帝身边的大臣，他头脑聪明，言词流利，又爱说笑话，当时人称他为滑稽派，他曾多次以滑稽可笑的方式，说服了汉武帝接受他的意见。如，汉武帝刚即位就下了一道诏书，叫各郡县推举品行端正、有学问才能的人，当时有上千人应征。这些人上书给皇帝，多半是议论国家大事，卖弄自己的才能，其中不少建议皇帝看不上，提建议的人也就没被录取。东方朔的上书却半开玩笑半认真地说自己怎么博学多才，聪明过人，怎么身材高大，五官端正，怎么勇敢灵活，正派守信，最后说："像我这样的人，真该当皇上的大臣了。"汉武帝看这份上书与众不同，有些意思，就给了他一候补的官职，虽然留在了长安，但薪水很少，也见不着皇帝。

不久，东方朔想出一个主意来，当时皇宫里有一批给皇帝养马的侏儒。东方朔骗他们说："皇上说你们这些人一不能种田，二不能治国，三不能打仗，对国家没一点用处，准备把你

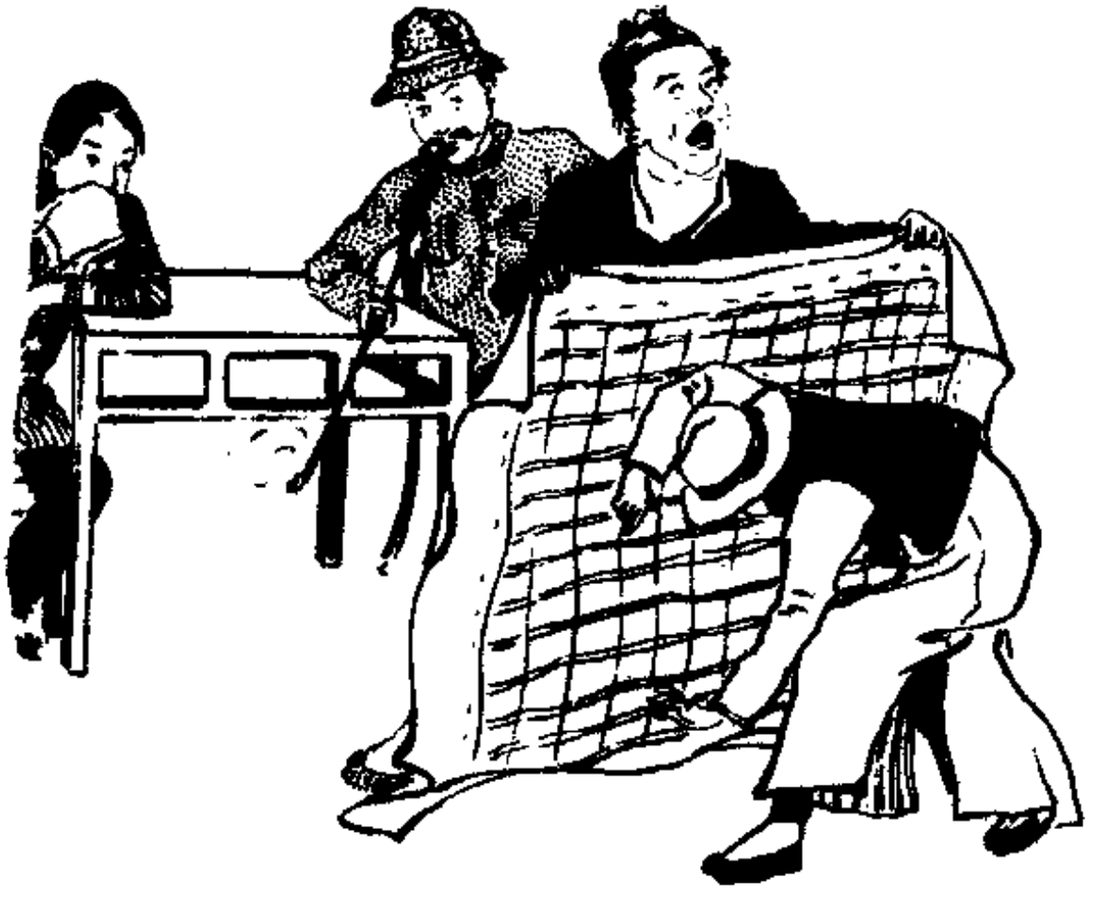
们全杀了呢。”侏儒们都吓得哭起来。东方朔又教他们：“皇上要是来了，你们赶快去磕头求饶。”不久，汉武帝路过马厩，侏儒们都嚎啕痛哭，跑在武帝的车子前连连磕头。武帝觉得奇怪，问道：“你们干什么?”侏儒们回答：“东方朔说陛下要把我们全杀了。”汉武帝知道东方朔鬼点子多，就把他叫来责问：“你为什么要吓唬侏儒?”东方朔说：“侏儒身高不过三尺多，每个月有一袋粮食、二百四十钱。我东方朔身长九尺多，也只有一袋粮食、二百四十钱。侏儒们会撑死，我却会饿死。皇上要觉得我对朝廷还有些用，就总得让我的薪水比侏儒们多一点；要觉得我不行，就放我回家，别留着我在这里吃白饭。”武帝听了哈哈大笑，让他待诏金马门。待诏金马门比待诏公车的地位高，他也就渐渐地能接近皇帝了。

还有一次，汉武帝让手下人玩“射覆”的游戏，东方朔连猜连中。汉武帝身边的一个郭舍人，也很聪明，能言善辩，见东方朔这么得意，很是眼红，就对武帝说：“东方朔刚才都是碰运气，并不是真会猜。现在我来藏一样东西，如果他猜中了，我愿意挨一百板子；要是猜不中，您把刚才赏他的东西都给我。”结果东方朔又猜对了。汉武帝命令左右打郭舍人的屁股，郭舍人痛得直喊叫。东方朔嘲笑他说：“呸！口上没有毛，声音叫嗷嗷，屁股翘得高。”郭舍人喘息着说：“东方朔辱骂皇上的随从，该杀头!”武帝问东方朔：“你为什么骂他?”东方朔急中生智，回答：“我怎敢骂他？是让他猜谜语?”东方朔信口胡编道：“口上没毛是狗洞，声音叫嗷嗷是鸟儿在喂小鸟，屁股翘得高是白鹤弯腰啄食。”武帝见他说得头头是道，也就不再追究。

厚话黑说一再强调，趣话逗着说中，这些滑稽的言行看似随意，其实深藏智慧，它们都是有所指的，针对性和目的性非常强，因此，趣话逗着说时切不可为“逗”而“逗”，胡乱开玩笑。

■ 厚话黑说三十四：出意料抖包袱

——要想达到厚话黑说的目的，就得有『口吐莲花』的本领，趣话逗着说既需要天赋，也需要训练，更需要技巧，而最重要的是善于制造『意料之外，情理之中』的效果。



要想达到厚话黑说的目的，就得有“口吐莲花”的本领，趣话逗着说既需要天赋，也需要训练，更需要技巧，而最重要的是善于制造“意料之外，情理之中”的效果。

古人说：“工欲善其事，必先利其器。”要想使趣话逗着说达到厚话黑说的目的，要凭借风趣幽默的语言化解尴尬的局而，回击不怀好意的责难，或者迂回地对人进行劝谏，必须得有“口吐莲花”本领才行。因此，在厚话黑说看来，趣话逗

着说需要天赋，但也需要训练，更需要技巧。其中，充分运用自己的机智，在语言中制造出“意料之外，情理之中”的效果，就是趣话逗着说的一个重要技巧。

◎ 智慧当家，绝不“满嘴跑舌头”

厚黑学认为，要想使趣话逗着说发挥出应有的作用，制造出“意料之外，情理之中”的效果，必须首先了解它与智慧之间的关系，充分认识到趣话逗着说绝不是单纯地为了幽默而幽默。

凭着机智可以把通常不相关的事情，巧妙地使之联系在一起，它可以在文句上搬弄花样，但是不一定会使人发笑。而趣话逗着和一般的机智是不相同的，它所构成的条件，并不是字眼方面的玄虚。它是一种得体的自我玩笑。譬如，一个人头上戴了呢帽，鼻梁上架了眼镜，走起路来神气活现。不料正在自鸣得意的时候，脚底下踩了一块西瓜皮，一跤滑倒，两脚朝天，这样的事情当然是可笑的，因为他本来的威风和跌了一跤后的狼狈样正好形成了一个对比。反过来说，他如果是个衣衫褴褛的穷人，一副可怜伴，跌了一跤就不会引起人们注意，因此也就无所谓可笑了。

同时，趣话逗着说在交际上可以压倒别人，显示出你的聪明才智，也可以引起别人的兴趣，并可以缓和紧张的气氛，使大家快乐。

由此可见，趣话逗着说，是思想、学识、智慧和灵感在语言运用中的结晶，是一瞬间闪现的光彩夺目的火花。它是自觉地用表面的滑稽，形式的逗笑，实则是以严肃的态度对待对象、现象和整个世界。一位哲人说过，幽默是具有智慧、教养和道德上优越感的表现，它是人的比较高尚的气质，是文明的体现。

比如，有一次，一个读书人来看苏东坡，带着一本自己的

诗集，希望听听东坡的意见。这个读书人朗读着自己的诗作，音调抑扬顿挫，露出洋洋得意的神态。“大人觉得鄙作如何?”“可得十分。”苏东坡答道。对方面有喜色。苏东坡话峰顺势一转，接着说：“诗有三分，吟有七分。”苏东坡这里事实上是以趣话逗着说的方式，婉转地批评其作品的低劣，使听者有回味反省的余地。

我国自古以来就有趣话逗着说的传统，曹雪芹《红楼梦》中刘姥姥的风趣的语言引出的“群笑图”，堪称是“千古之笑”。文中描述道：

凤姐偏揀了一碗鸽子蛋，放在刘姥姥桌子上。贾母这边说声“请!”刘姥姥便站起身来，高声说道：“老刘老刘，食量大如牛；吃个老母猪，不抬头!”自己却鼓着腮帮子不语。众人先还发征，后来一听，上上下下都大笑起来。湘云掌不住，一口茶都喷了出來。林黛玉笑岔了气，伏着桌子只叫“嗳唷!”宝玉滾到贾母怀里，贾母搂着叫“心肝!”王夫人笑得用手指着凤姐儿却说不出话来。薛姨妈也掌不住，口里的茶喷了探春一裙子。探春的茶碗都合在迎春身上。惜春离了座位，拉着奶母叫“揉揉肠子”。

第二次世界大战期间，英国首相邱吉尔来到华盛顿会见当时的美国总统罗斯福，要求美国共同抗击德国法西斯，并给予英国物资援助。邱吉尔受到热情接待，被安排住进白宫。这天早晨，邱吉尔正躺在浴盆里，抽着他那特大号的雪茄烟。这时，门开了，进来的正是罗斯福。邱吉尔大腹便便，肚皮露出水面……这两个首脑人物此时见面，委实尴尬。邱吉尔把烟头一扔，说：“总统先生，我这个英国首相在您面前可真是开诚布公，一点隐瞒也没有!”

说完后，两人哈哈大笑起来。邱吉尔此处所用“开诚布公”，不仅指自己身上没有穿衣服，更暗指英国为了得到美国的援助确实是诚心诚意，丝毫没有伤害美国利益的意思。

在厚黑学看来，这次谈判的成功，与邱吉尔的“开诚布

公”不无关系。他说“一点隐瞒也没有”，不仅是为了调侃打趣，缓解窘境，而且机智地表达出了坦诚求助的含义。

一位老师在上课铃响后走进教室，发现有几个女同学还在不停地嗑瓜子，“嗑嗑……”之声令人心烦，许多正想认真听课的同学都不好去制止，只好眼巴巴地望着讲台老师。这位老师见那几个女同学在旁若无人地嗑瓜子，心想：“女孩子不好训人家，总不能让我去求她们吧！”突然老师咳了几声，扫视了一下教室，大家鸦雀无声，拭目以待，等着老师大动肝火，批评那几个馋嘴的女生。可沉寂片刻后，老师却微笑着问：“请问我们班1972年出生的同学有多少？”同学们莫名其妙，不知是谁冒出一句：“有20多个。”接着他问：“1972年出生的属什么？”“属鼠。”“哦！是耗子，怪不得嗑瓜子的声音这么响。”

话一出口，笑声四起，而那些嗑瓜子的同学不得不知趣地放弃手中的美食，心悦诚服地听老师讲课。在厚黑学看来，这位老师对女生的婉转批评正是由于充满了智慧，才使其显得风趣，进而才达到了趣话逗着说的目的。

◎ 极度夸张，渲染出喜剧效果

厚话黑说认为，所谓夸张是为了表情达意的需要，故意言过其实，对客观的人、事、物作扩大或缩小的描述，它的内核是表情达意，它的外貌是言过其实，只要内核把握得好，外貌不必斤斤计较的。但是夸张与比喻一样，一般的说法已为人们普遍接受，逐渐化人人们的日常言谈之中，再也没有最初的刺激力了，如我们平时说：“烦死人了。”这里就有夸张，是程度上的夸张，因为烦人要到“死”的地步，岂不是带有夸张地形容烦得厉害？在如“忙了一天”、“干了一辈子”、“笑得喘不过气来”、“尾巴翘到天上去了”，以及成语“天翻地覆”、“绕梁三日”等等，都含有夸张的成分。其实我们大家都在不

知不觉地大量运用着夸张的手法，正由于用得多了，所以已不觉得其实是夸张了。

因此，在厚黑学看来，要把夸张作为趣话逗着说的一种手法，就必须把夸张推向极度，也就是所谓的极度夸张。

说到极度夸张，人们一定会想起浪漫主义诗人的一些名句："君不见黄河之水天上来"、"蜀道之难难于上青天"、"白发三千丈"……人们不禁要问，这些诗句运用夸张也算得极度了，但并没有多少幽默机智的效果，这是为什么呢？厚话黑说认为，极度夸张，如果光凭言语，则任你如何天马行空，终究有限。所以要把夸张推向极度，就要把它推出言语的范畴，用情节来表现夸张，这样才能产生喜剧的效果。

有一则笑话讲：一位北方人与一位南方人相遇，北方人吹北方天冷，说："北方天气一冷，撒尿都要带木棍，因为一撒就冻，就要随冻随敲，不然的话，人墙冻在一处，再分不开。"南方人也不示弱，吹南方的热，说："南方天气一热，生面贴在墙上立刻就熟；街上有人赶猪，没走多远，活猪变成了熟肉。

另一则笑话讲：两国的人相遇，各吹自己国家楼高，一个说："在我们国家的楼顶往下跳，飘飘荡荡，几个小时还落不了地。"另一个说："在我们国家的楼顶往下跳，你猜怎么死的？是饿死的！"

由此可见，用情节来表现夸张，比单纯用言语的表现，更推到了极度。假如单纯用言语来表现一个人吹牛，最多说他吹到"天花乱坠，"当然这里含有夸张的成分，但这种说法终究觉得还是属于一般，与上例比较起来，逊色多了。所以极度夸张法必须超出言语，借用情节。以下举几个《笑林广记》中的例子。

一则是笑人"粗心"：

一个差役奉命押送一名犯罪的和尚，动身时总怕忘了携带，便自编一个口诀常常叨念："包裹、雨伞、文书、木枷、

和尚和我，总计六件。”和尚知其粗心，看准机会用酒将他灌醉，剃了头发，并用木枷将他套上，自己逃走了。第二天差役酒醒，便念口诀，发现包裹、雨伞、文书都不少，木枷呢、摸到自己脖子上，也有，和尚呢？摸到自己光头，噢，也有，但是，我却不见了！

一则是笑人“迟钝”：

旅舍中，三人同床而卧，睡至半夜，其中一人迷迷糊糊感觉腿痒，伸手便在第二人腿上使劲地抓，直到抓到腿上流血，第二个人痛得用手去摸，感觉湿漉漉，以为是第三个人遗尿，便推他起来小便，第三个人起来走到墙角，隔壁恰是一间酒房，榨酒之声嘀哒不断，那人以为是自己的尿，竟一直站到天亮！

一则是笑人“健忘”：

健忘者带着老婆去砍柴，忽然肚子咕咕叫，就放下斧子移过身去大便，便后回来看见地上一把斧子，高兴地说，“这是何人丢失的，今天该我得到一把斧子了。”拿起斧子手舞足蹈，不小心踩着自己的粪尿，就骂道：“这是什么人把大便拉在这里！”老婆提醒他：“这斧子是你自己放的，这大便是你自己拉的。”他注视着自己的老婆半晌问道：“这位娘子是谁，不知你如何认得我？”

一则是笑人“好强”：

有父子两人，性情好强，从不让人。一天，父亲请客，叫儿子进城买肉，儿子买肉回来走到城门洞时，恰值对面一人过来，两人各不相让，于是相对而立，父亲等儿子不归，寻到这里，见此情景，立即对儿子说：“你把肉拿回来去煮了陪客，让我在这儿跟他对立，看谁对得过谁！”

在厚话黑说看来，这些故事之所以能产生喜剧效果，就在于我们知道现实生活中决不可能发生这种情况，所以是一种“意料之外”，但是现实生活中的确有粗心的人、迟钝的人、健忘的人、好强的人，所以又是一种“情理之中”，这样一

来，凭借机智，运用极度夸张，就获得了强烈的喜剧效果。

◎ 正反并用，以达到辛辣讽刺

对于趣话逗着说来讲，运用好讽刺同样可以达到夸张的效果。讽刺一词也经历过一番演变，最早是拉丁文，原意是饮食用语，意为“盛满的”，后指“一种多质混合物”，以后又成为那些具有粗俗性、多质性和富于酸辣味的诗人的代名词。而讽刺的现代概念是一种具有娱乐性和战斗性的批判攻击技巧。

讽刺作为一种趣话逗着说的手法，又包括直接讽刺和间接讽刺两种。较为间接的，如我国古代，尤其是先秦诸子文章中经常喜欢运用一些寓言故事来说明问题，其中许多是能够产生讽刺的效果的，如后来转为“成语”的“揠苗助长”、“守株待兔”、“郑人买履”、“五十步笑百步”等等，这些成语，每一则都有一个独立的小故事，这些故事本身意义并不大，但却可以发人联想、有暗含影射，最后落脚到一些较为普通的社会现象，只要运用得恰当，讽刺的效果即可显出。由于是借用其他故事，旁敲侧击地落脚到实处，所以是属于间接的。

较为直接的，就不是通过讲述其他故事，也即不运用寓言方法，而直接触及所要讽刺的人事，最常用的是本来是反对一件事或一个人，却反而对这件事或人大加赞颂，由此达到讽刺的效果。还可以通过上文所说的情节的夸张以达到讽刺的效果。

比如，对于吝啬者的讽刺，《儒林外史》里写严监生临死时，家里多点了一根灯草，便伸着指头迟迟不肯瞑目。元曲中有一出叫《看钱奴》，写贾仁发迹后却得了一场病，这病十分蹊跷，据他自叙：“我儿也，你不知我这病是一口气上得的。我那一回想烧鸭儿吃，我走到街上，那一个店里正在烧鸭子，油绿绿的。我推买那鸭子，着实地挝了一把，恰好五个指头挝的全全的。我来到家，我说盛饭来我吃，一碗饭我咂一个指

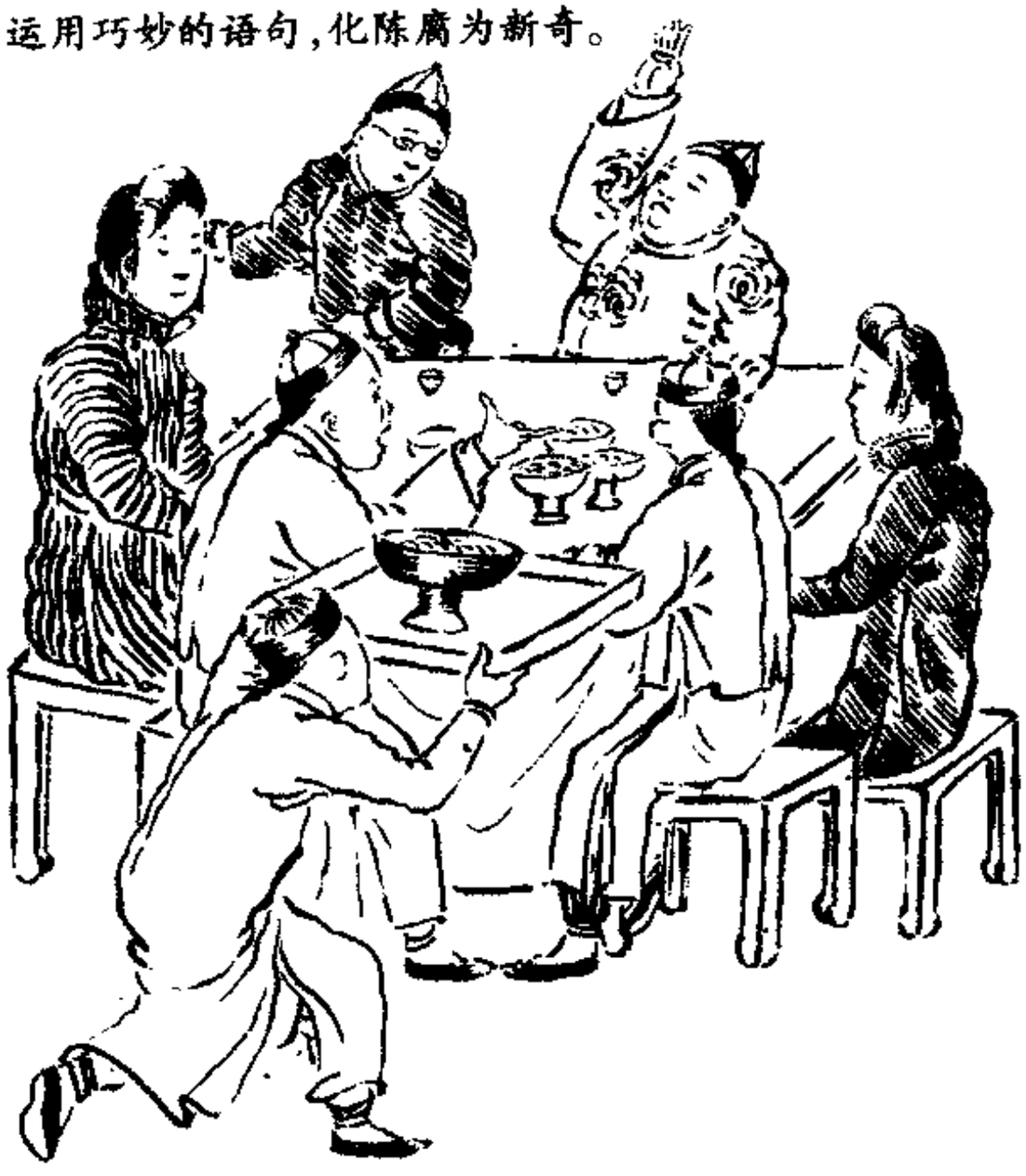
头，四碗饭咂了四个指头。我一会儿瞌睡着了，被个狗舔了我一个指头，我着了一口气，就成了这病。”贾仁守着万贯家财，却要舔油吃饭，并与狗争食，竟然一气成疾。到他临死时又叮咛儿子：“我的儿，不要买杉木价高，我左右是死人，晓得什么杉木柳木！我后门头不有那一喂马槽，尽好发送了。”但是马槽太短，他也有办法，说可以把他剁成两截，并且剁时，斧头还要向邻家去借，因怕自家的斧头“剁卷了刃”。

还可以采用颠倒黑白的方法，以产生讽刺的效果。比如，加拿大作家里柯尧的小说《布衣英雄海洛夫特的奋斗身世》，写赫塞克亚·海洛夫特只身到纽约谋生，处处遭冷眼、受欺侮，在走投无路的情况下，他去当了无赖和盗贼，终于成为偷盗抢劫、杀人放火的罪犯。哪知这一来，从前瞧不起他的那些工头、巨富、甚至警察，一反常态，对他惊佩有加，更奇怪的是他因抢劫杀人而被捕人狱后，竟然以一位贵宾的身份得到警察、法官、律师的关怀，受到编辑、记者、工商业家的眷宠，甚至成为上流社会崇拜的偶象，最后不仅宣告无罪，而且“丢失的左轮手枪和耗费的子弹予以赔偿”，“与此同时，赫塞克亚身为防盗安全公司的总经理，成了纽约新兴一代的金融家，面临着最乐观的前景——选人美国参议院。”美国作家欧·亨利的小说《警察与赞美诗》，写一位流浪汉与海洛夫特的命运刚好相反：他起初想当一个无赖式盗贼，被警察抓起来投入监狱，时值隆冬，监狱条件差，但衣食总算有了保证。出来后又倒怀念起那个地方，可是他每次当着警察的面作奸犯科，总是无法使警察把他抓起来。后来当他想重新做人的时候，警察却以莫须有的罪名逮捕了他。

在厚黑学看来，这两篇小说摆在一起，可以说是相映成趣，前者是罪恶受到尊重，后者是善良遭到迫害，两者都是颠倒了常情常理，这就是因颠倒黑白面生产的讽刺效果。

■ 厚话黑说三十五：玩词语造笑料

——“笑料”制造不当，会让对方看作无意义的“傻笑”，或不怀好意的“坏笑”。趣话逗着说的最高境界是运用巧妙的语句，化陈腐为新奇。



“笑料”制造不当，会让对方看作无意义的“傻笑”，或不怀好意的“坏笑”。趣话逗着说的最高境界是运用巧妙的语句，化陈腐为新奇。

人们常说开玩笑得有“笑料”，可是从那里寻找“笑料”

就大有学问了，如果从自己身上寻找“笑材”，仅仅自己感兴趣，只能引自己发笑，那就是“傻笑”；如果从对方身上寻找“笑料”，而彼此之间又是泛泛之交，那么他往往认为你是恶意的，心里难免有些不愉快，同样达不到趣话逗着说的效果。厚黑学认为，趣话逗着说的最高境界就是能够用巧妙的语句，化陈腐为新奇，虽然轻描淡写，却感到兴味淋漓。它比利用滑稽的语言、滑稽的表情，讲一件轻松的寓言，或者引用几件相反的事例做一个对照，显出其中可笑的矛盾，更加显出机智和幽默。

◎ 词语翻覆，枯燥之中见情趣

厚黑学认为，词语翻覆通常使人感到说话者的愚纯迟滞，把同样的话说了一遍又一遍，必然会惹起听者的厌烦。可是，词语翻覆，到了厚话黑说大师手中，却可以产生趣话逗着说的效果。其中的诀窍就是要在翻覆中见出变化。

比如，一些饶有风趣的绕口令，就是通过在词语翻覆中略加变化来制作的，比如《瓜儿大》是这样说的：“西关队、种冬瓜，东关队、种西瓜。西关队夸东关队的大西瓜，东关队夸西关队的大冬瓜。冬瓜大、西瓜大，西瓜大、东瓜大，东关的西瓜、西关的冬瓜，西瓜冬瓜、冬瓜西瓜，瓜儿个个大！

在趣话逗着说看来，这里的内容其实非常简单，但是翻来覆去搞得非常复杂，由于明知简单，却显得复杂，不断翻覆却见出变化，所以不仅不使人感到厌烦，反而感到机智和情趣。又比一些顺口溜也同样运用这种方式制造有趣的效果。如：“周扒皮，爱吃鸡，更半夜来偷鸡。我们正在做游戏，一把抓住周扒皮。”

这种顺口溜，不仅孩子们喜欢，大人也颇感兴趣，如古代一位赃官调离时，百姓送他一块德政匾，上写四个字：“五大天地”，赃官不知其意，还洋洋自得。后来据百姓解释这“五大天地”是：“刚到任，金天银地；在内署，花天酒地；坐公堂，昏天黑地；老百姓，怨天恨地；今调走，欢天喜地。”可以说，既扼要又全面地概括了赃官的“德政”。今天社会上也

流行一些顺口溜，从反面的如讽刺一些所谓干部："喝起溜来十六七瓶不醉，跳起舞来通宵达旦不累，打起牌来几天几夜不睡"等。不少领导干部作起报告来都喜欢高度归纳，把自己的内容加以概括，说："我今天要讲的问题是：抓住一条根本，解决两种思想，组成三支队伍，实现四个目标……"。并且报告里还经常插入一些所谓群众的语言，这些群众的语言大抵都上一些顺口溜，其实很多顺口溜倒不一定是群众编的，面是他自己编的，或秘书编的。因顺口溜比较通俗，就充作群众的语言了。这样一来，就可以产生一定的趣话逗着说的效果。

厚话黑说认为，这种词语翻覆基本上都是属于有规律的，即相同的词语是有规律地出现的。还有一些是无规律的，即相同的词语是无规律地出现，如："老吾老以及人之老，幼吾幼以及人之幼"，"知之为知之，不知为不知，是知也"。这类辞格要求词语变性，所以古汉语中较多，现代汉语中甚少。现代汉语中词语翻覆无规律地出现如："书是死的，人是活的，活人读死书，可以把书读活，死书读活人，可以把人读死"。

由此可见，词语翻覆之所以能产生趣话逗着说的效果，是因为翻覆看起来累赘拖沓，实际上变化多端，貌似木讷，内实机警，像是大智若愚的圣者，像是赢得满场笑声，自己却似乎茫然不知无动于衷的成熟的相声演员。

比如，长篇小说《围城》里有一位三闾大学校长高松年，这是一个知识上的落伍者，在女人面前却是一个年老心不老的色情狂。作者是这样介绍的："三闾大学校长高松年是位老科学家。这'老'字的位置非常为难，可以形容科学，也可以形容科学家。不幸的是，科学家跟科学大不相同，科学像酒，愈老愈可贵，而科学家像女人，老了便不值钱。将来语文法发展完备，总有一法可以明白地分开'老的科学家'和'老科学的家'，或者说'科学老家'和'老科学的家'。现在还早呢，不妨笼统称呼"。在这里，"老的科学家"和"科学者家"，"科学者家"和"老科学的家"看起来似乎差别不大，其实意思相差很大，通过这种词语翻覆就产生了强烈的讽刺效果。

伏尔泰的小说《老实人》中写邦葛罗斯博士向老实人追述他得梅毒病经过："嗅，亲爱的老实人！咱们庄严的男爵夫人有个俊俏的侍女，叫做巴该德，你不是认识吗？我在她怀中尝到了乐趣，赛过登天一般；乐趣产生的苦难却像坠入地狱一样，使我浑身上下受着毒刑，巴该德也害着这个病，说不定已经死了。巴该德的那件礼物，是一个神甫送的，他非常博学，把源流考证出来了：他的病得之于一个老伯爵夫人，老伯爵夫人得之于一个骑兵上尉，骑兵上尉得之于一位侯爵夫人，侯爵夫人得之于一个侍从，侍从得之于一个神甫，那神甫当修士的时候，直接得之于哥伦布的一个同伴。"

在厚黑学看来，作者在这里对这种病作了冗长考据与探源，这像一个罪犯的供状，牵连了一大群人，表面上枯燥，而实际上深刻地揭露出法国上流社会和整个僧侣阶层的虚伪与无耻。由此可见，通过词语翻覆使趣话逗着说产生了厚话黑说的效果，真可谓是化腐朽为神奇！

◎ 谐音双关，言在此而意在彼

谐音双关是趣话逗着说的又一手法，它是利用同音字或近音字造成双重意义，体现言在此而意在彼的厚话黑说效果。

这种方法在我国古代民间歌谣中运用的很多，最流行的是用芙蓉、莲、藕和蚕、丝、布匹做双关语，芙蓉谐音"夫容"、莲谐"怜"、藕谐"偶"，丝谐"思"，匹是语义双关指"匹偶"。如《青阳度》："青荷盖绿水，芙蓉披红鲜，下有并根藕，上生并目莲。"谐音双关这种手法也受到文人的注意和模仿，较有名的有唐代诗刘禹锡的《竹枝词》："杨柳青青江水平，闻郎江上唱歌声；东边日出西边雨，道是无晴却有晴。"这里是把"晴"字谐"情"。李商隐《无题》中的名句："春蚕到死丝方尽，蜡炬成灰泪始干。"

又比，民间还有一些流传很广的吉祥物和禁忌也与谐音双关有关，如春节要吃年糕，即谐音为年高；年画画的大鲤鱼，

即谐音为丰余；送礼送桔子，即谐音为吉祥；旧时送读书人的笔、定胜糕和棕子，即谐为“必定高中”等，朱元璋早期当过和尚，后又落草为寇，做了皇帝以后，忌讳别人提及他的过去，北平府学训导赵柏宁作《长寿表》有“重子孙而作则”句，其中“作则”发音与“作贼”相谐而被诛；常州府学训导蒋镇作《正旦贺表》有“睿性生知”句，其中“生知”发音与“僧智”相谐而被诛。明清两代文字狱，因发音相谐不知屈死多少知识分子！州官田登因避“登”字发音，把“灯”改为“火”，元宵节贴出告示：“本州依例放火三日！”造成“只许州官放火，不许百姓点灯”的笑话。

歇后语中也有许多由谐音双关构成的，如：外甥提灯笼——照旧；小葱拌豆腐——一清二白；猪八戒的脊梁——无能之辈，等等。

民间歌谣的谐音双关，有的是出于女子羞涩心理；民间吉祥物和禁忌的谐音双关，多是出于人们避凶趋吉的心理，歇后语的谐音双关，是出于人们对风趣的追求。这其中，前两类已略呈萎缩之势，唯第三类已越来越占据主导地位，由此发展成趣话逗着说的一种手法。

例如，唐代咸通年间，宫里的人问优人李可及：“释迦牟尼是何人?”李可及答道，“释迦牟尼是妇人也。”众人都大吃一惊，释迦牟尼怎么会是女性呢？李可及却不慌不忙地解说原因：“《金刚经》里说，‘敷坐而坐’，如果释迦牟尼不是妇人为什么要等‘夫’坐，然后才坐呢？这里他运用谐音双关法，把“敷”当作“夫”字解释，证明释迦牟尼是妇人。宫里的人又问：“老子是何人?”李可及答：“老子也是妇人。老子的《道德经》里说：‘吾有大患，为吾有身；及吾无身，吾有何患？如果老子不是妇人，怎么会有‘娠’呢?”这里他又运用谐音双关法把“身”当作“娠”解释，证明老子是妇人。宫里的人再问：“孔于是何人?”李可及仍然答道：“孔子，妇人也。孔子的《论语》里说：‘沽之哉，沽之哉，我待贾者也。如果孔子不是妇人，如何能待‘嫁’呢？这里他再一次运用谐音双关法把

“贾（价）”当作“嫁”字解释，证明孔子妇人。

厚黑学看来，李可及故意说释迦牟尼、老子、孔子都是妇人，并且分别用各自的话进行论证，论证的时候都是运用谐音双关法，抛弃原来的意思，采纳了所谐之音的意思，趣话逗着说的效果由此而生。

又比如，清代学者纪晓岚与和珅同朝为官，纪晓岚为侍郎，和珅为尚书。一次在同饮之时，一条狗从他们旁边跑过，和珅指着狗问：“是狼是狗?”纪晓岚立即听出了弦外之音，答道：“垂尾是狼，上竖是狗。”这里，和珅并不是真的弄不清狼狗之分，这是一句运用谐音灰关法的骂人的话，“是狼”是指“侍郎”，即纪晓岚，连起来便骂他是狗。哪知纪晓岚觉察了其中的奥妙，但是他不动声色，仍然顺着他问话的表面意思，同样运用谐音双关法进行反唇相讥。“上竖”表面上指尾巴翘起，与和珅问话的表面意思联结得于衣无缝，其实却是谐音“尚书”，即和珅，连起来便回敬他是狗。

李白应诏入京，在皇帝面前展露了才能，受到了当朝宰相杨国忠的嫉妒。有一天他想了个办法，约李白去对三步句，由他杨国忠出题，李白要在三步之内对出下联。李白践约而至，刚一进门，只听见杨国忠道：“两猿截木山中，问猴儿为何对锯?”这里“锯”谐音为“句”，直接骂李白是来对句的“猴儿”。哪知李白毫不犹豫他说：“请宰相起步，三步之内对不上来，愿受罚。”当杨国忠跨出步去，李白立即指着杨国忠的脚喊道：“匹马陷身泥里，看畜牲怎样出蹄!”这里“蹄”谐音为“题”，直接骂杨国忠是出题的“畜牲”。

厚黑学认为，运用谐音双关的方式进行攻击，即体现了趣话逗着中的情趣，又达到了讽刺的作用。

◎ 语义双关，会意可作别样解

“懒婆娘的裹脚，又长又臭”是一个歇后语，它常用来形容内容空洞而又冗长的文章，这可以看作是一个比喻，“又长又臭”表面上是指点“懒婆娘的裹脚”本身，背后是指那些

没有什么内容的长文章，这就是一语双关。由此可见，巧妙地运用一语双关，同样可以达到趣话逗着说的效果。

这种语义双关在歇后语中非常常见。歇后语是我国民间创造和流传颇广的一种定型的口头用语，它由近似谜面和谜底的部两分组成，前一部分是比喻性的语句，后一部分是谜底，是真意所在，两个部分有间歇，后一部分也可以不说出来，让人去猜想或体会。如：擀面杖吹火——一窍不通；泥菩萨过河——自身难保；丈二和尚——摸不着头；骑驴看唱本——走着瞧；黄鼠狼给鸡拜年——没安好心……其中的智慧与幽默都能给趣话逗着说提供借鉴。

日常生活有很多使语义双关这种语言技巧的情况。如，一位报幕员满洒地走上舞台，哪知不小心自己绊了一跤，立即引起全场起哄，她并没有发窘，站好后说了一句："我为观众的热情而倾倒。"观众发出了笑声，旋即全场报以热烈的鼓掌。这位报幕员虽然不小心的舞台上摔倒，但她巧妙地运用语义双关，用"倾倒"两字为自己解嘲。

又比如，《三国演义》里写曹操享百万大军南下，诸葛亮到东吴帮助周瑜部署以少胜多的赤壁大战。整个部署很同密也很顺利，充分体现周瑜的才能，但当周瑜想到眼下是隆冬时候，风向不对，将影响到整个计划时，竟然病倒。"却说鲁肃见周瑜卧病，心中忧闷，来见孔明，言周瑜卒病之事。孔明曰：'公以为何如?'肃曰：'此乃曹操之福，江东之祸也。'孔明笑曰：'公瑾之病，亮亦能医。'肃曰：'诚如此，则国家万幸!'即请孔明同去看病。肃先入见周瑜。瑜以被蒙头而卧。肃曰：'都督病势若何?'周瑜曰：'心腹搅痛，时复昏迷。'肃曰：'曾服何药饵?'瑜曰：'心中呕逆，药不能下。'肃曰：'适来去望孔明，言能医都督之病。现在帐外，烦来医治，何如?'瑜命请入，教左右扶起，坐于床上。孔明曰：'连日不晤君颜，何期贵体不安!'瑜曰：'人有旦夕祸福，岂能自保?'孔明笑曰：'天有不测风云，人又岂能料乎?'瑜闻失色，乃作呻吟之声。孔明曰：'都督心中似觉烦积否?'瑜

曰：‘然。’孔明曰：‘必须用凉药以解之。’瑜曰：‘已服凉药，全然无效。’孔明曰：‘须先理其气；气若顺，则呼吸之间，自然痊可。’瑜料孔明必知其意，乃以言挑之曰：‘欲得顺气，当服何药？’孔明笑曰：‘亮有一方，便教都督气顺。’瑜曰：‘愿先生赐教。’孔明索纸笔，屏退左右，密书十六字曰：‘欲破曹公，宜用火攻；万事俱备，只欠东风。’写毕，递与周瑜曰：‘此都督病源也。’瑜见了大惊。”

在厚黑学看来，诸葛亮与周瑜的这段对话，“人有旦夕祸福，岂能自保？”“天有不测风云，人又岂能料乎？”是一句人木三分的双关妙语。因为“天有不测风云”与“人有旦夕祸福”本是并用的两句成语，瑜用其一，亮再用其二，看似平常，但这却正中周瑜心病的症结。，后面亮的“必须用凉药以解之”、“必须先理其气”、“亮有一方”，直到“此都督病源”，连同瑜想进一步挑间的“欲得气顺，当服何药？”“先生已知我病源，将以何药治之？”这都是具有表里不同的意义，而又你我皆知的话中有话的双关语。这一段文字，由于连用双关语，在整个谈话过程中，谁也不率先挑穿点明，虽然诸葛亮索来纸笔，屏退左右后的十六字密书，揭了谜底，但双方对答，始终明来暗往，仔细咀嚼，极富情趣。

这种例子在文学作品并不罕见，《红楼梦》有这样一段描写。宝玉听了宝钗的话，令人把酒烫热了喝，这时恰巧黛王的丫环雪雁送小手炉来，黛王立即借题发挥：“谁叫你送来的？难为他费心。哪里就冷死我了呢？”这里的“他”和“冷”都是双关语，“他”表面指紫鹃，实际指宝玉，“冷”表面指自己手冷，实际指宝玉的冷酒。雪雁没听懂，回说：“紫鹃姐姐怕姑娘冷，叫我送来的。”黛玉更进一步发挥：“也亏了你倒听他的话！我平时和你说的，全当耳边风；怎么他说了你就依，比圣旨还快呢？”这里的“你”和“他”又是双关语，指代转换。“你”表面指雪雁，实际指宝玉，“他”表面指紫鹃，实际指宝钗。宝玉当然听得懂，但是因为这是双关语，表面的意思的确无可非议，至于实际的意思，只能领会，说不出口。

在厚黑学看来，用语义双关的手法来趣话逗着说，即使是为了讽刺甚至是挖苦对方，对方也只能意会不可言传，语含机智幽默，又使人无法生气发作，这样就达到了趣话逗着说的效果。

◎ 断章取义，以他人言传我意

人们在说话时，经常需要引用别人的话，引用别人的话，正常情况下，这种引用不得截用，不得去头砍尾，也不能随意歪曲了别人的原意。但是在趣话逗着说中，却可以故意在引用别人的话时，截取片言只语，并且加以曲解，使厚话黑说的效果从曲解中产生。

北宋有著名的词家柳永，原名柳三变，他曾写过一句词“忍把浮名，换了浅斟低唱”，宋仁宗平时很喜欢他的词，但对这一句却很反感，故意取削了他的进士之榜，说：“这个人既然喜欢浅斟低唱，要浮名干什么，填词去吧！”柳永因此屡试不第，无可奈何之下，索性拿了皇帝这句话到处说自己是“奉旨填词”。果然他填了许多词，据记载，当时“凡有井水饮处，即能歌柳词”。起初皇帝叫他填词，其实是讽刺的话，针对他“忍把浮名，换了浅斟低唱”，意即：你不爱“浮名”还来赶考干么！他却故意截取皇帝的话，并歪曲原意，把讥刺当作褒奖，炫耀是皇帝叫他专门填词的，所以自称“奉旨填词”，这正是断章取义、曲解人言的运用，幽默机智的效果即由此出。柳永无法抗拒皇帝，以此法来自我解嘲，也算得是趣话逗着说的大家了。

厚黑学认为，曲解人言、断章取义，不仅可以曲解人家的用意，还有可以压根儿就曲解了别人的原意。

如传说孔子有三千弟子、七十二贤人，有人开玩笑问：“这七十二贤人中，二十岁以上的有几人，二十岁以下的有几人？”这根本无从算起，但是居然有人可以答得上来，说：“二十岁以上有三十人，二十岁以下的有四十二人。”他用《论语》上的话作证，“冠者五六人；童子六七人。”古时礼节

规定男子二十岁加冠，“冠者五六人”，五六岂不等于三十？“童子六七人”六七岂不等于四十二。所以二十岁以上的三十人，二十岁以下的四十二人。再问：“那三千弟子，后来都干什么了？”这也是无稽可查的情况，他又用《论语》上的话答道：“其中二千五百人都去当兵，还有五百人作了客商。”《论语》注云：“二千五百人为军，五百人为旅”，“为军”就是当兵，“为旅”就是作了客商。

在厚黑学看来，其实前一句“五六人”“六七人”是指五至六人和六至七人，并不是相乘关系；“冠者”和“童子，也不是指贤人。后一的“为”是“成为”的意思，并不是“当”的意思，“军”和“旅”是编制单位，并不是军队和客商，所以，这里都是接过话头，另行发挥，压根儿曲解了原意，这些曲解都是明知故犯，意在获取趣话逗着说的效果。

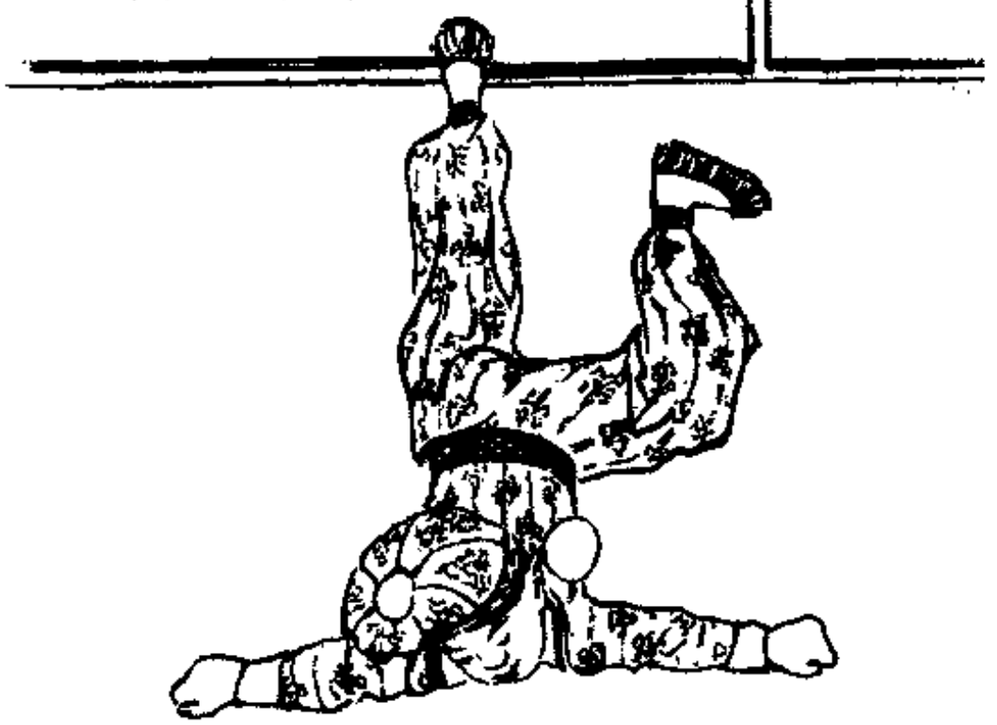
传统相声《歪批三国》里也是采用此法的，问诸葛亮的母亲姓什么，周瑜的母亲姓什么，本来无从可考，但是他们抓住周瑜临死前大呼：“既生瑜，何生亮！”进行曲解为，原意是：老天有眼，既然生了我周瑜，何必又生一个诸葛亮！这里把它曲解，周瑜的母亲姓“既”，诸葛亮的母亲姓“何”，是既氏老太太生下周瑜，何氏老太太生下诸葛亮的。

又比如，以色列第一任总理戴维·本古里安在国会发表演说时，经常既不穿礼服，也不系领带，因而常受到以色列内阁成员的攻击。可是他为自己辩解说：“最近我访问了伦敦，在一次集会上，我正准备脱掉外套解下领带上讲坛演说，英国首相温斯顿·邱吉尔拦住了我，说：‘总理先生，你只有在耶路撒冷才可以随便穿什么服装。’所以我这样做，是邱吉尔允许的。”其实邱吉尔说这话的用意，只在阻止他那时脱掉外套解下领带而已，这位以色列总理显然是故意曲解了邱吉尔的原意，这样一来，既体现了作为总理的风度，又冲淡了对立的气氛。

在厚话黑说看来，中国语言的博大为我们创造了发挥趣话逗着说的巨大空间，只要溶人智慧，完全可以化腐为神奇。

■ 厚话黑说三十六：顺杆爬出彩头

——说出去的话，泼出去的水。对方是无法否认自己的说法的，只要顺势推演一番，趣话逗着说的效果就会油然而生。



说出去的话，泼出去的水。对方是无法否认自己的说法的，只要顺势推演一番，趣话逗着说的效果就会油然而生。

厚黑学认为，厚话黑说的过程是一个“逻辑征服”的过程，在借助声情并茂的感染同时，主要还是要靠逻辑的力量，一层进一层，一环扣一环，去使对方心甘情愿地折服。趣话逗着说也同样要顺着对方的思路，作出合乎逻辑的推理，去产生意想不到的效果。比如，三国时，蜀国发生一次严重的旱灾，蜀君刘备下令全国禁止酿酒，以免浪费粮食，并要把酿酒用具完全毁掉。人们都觉得未免近于苛刻，只苦于没人敢提出改善意见。一天，简雍陪刘备在外游逛，简雍看见前面走来一对同

行男女，就借机告诉刘备："他们俩个要互相勾搭，为什么不命令侍从将他们拘捕起来?"刘备不解其意，好奇地问道："你怎么知道他俩要相淫？由哪里看出?"简雍笑着回答："他们都有性器呀!""有性器也不一定就相淫呀!""这和规定有酿酒器具的人和酿酒者同样遭受处罚是一样的道理啊。"刘备不禁笑了起来，立即纠正了自己的命令。

◎ 归谬论证，让人认识自己的错误

在厚话黑说看来，当发现对方意见谬误时，不予驳斥和争辩，而是顺着他的思路，把谬误推导出来。对方的意见原来可能只考虑到一方面的效果，而忽略了另一方面的影响以及可能产生的副作用，所以归谬论证就有意朝这些方面推导。这种推导有时可以适当夸大，使谬误更加明显。在整个推导过程中，自己始终表现得十分真诚，而且越真诚效果越好。对方感到你如此真诚地按照他的意见进行设想，而结果又是如此荒谬，往往会禁不住哑然失笑。这笑是笑他本人的愚笨，于是趣话逗着说的目的也就达到了。

秦二世胡亥执政后，为了炫耀富有，想把咸阳城油漆一新，这在当时是一个工程浩大，劳民伤财的事件。他的一个优人得到这个消息，立即前去祝贺，称赞这是个好主意，并望他千万不要半途而废，他说："漆城虽然对于百姓是个负担，可那多气派，而且城墙变得光滑，敌人就爬不上来了，就算要爬，也会被粘住，不过。漆城要阴干，这么大的阴棚怎么搭呢?"居然说得胡亥笑起来，这件事也就作罢了。

我国古代优人采用这种方式进谏的故事有很多，前文也多次提到。高高在上的皇帝通常是非常刚愎自用的，别人的话很难听去，可是优人却说进去了，就是因为他们采用的都是归谬论证的方法，在接受别人的意见改变自己的初衷的同时，能够感到幽默机智的情趣，这不能不说是趣话逗着说的奇效。

在厚黑学看来，归谬论证的方法是非常实用的。相声大师侯宝林在《笑的研究》中有这样一段：

甲：常言说，笑一笑，少一少。

乙：不，应该是：笑一笑，十年少。

甲：一笑就年轻十岁？

乙：啊。

甲：你这是定期的，我那是活期的。

乙：我们存款呢！

甲：你这理论不可靠！

乙：怎么？

甲：那谁还敢听相声？

乙：怎么不敢听啊？

甲：你今年多大岁数？

乙：四十。

甲：笑一回剩三十，笑两回剩二十岁，笑三回剩十岁，说什么也不敢再笑了。

乙：怎么？

甲：再一笑没啦！来的时候骑车子，走的时候抱走啦！剧场改托儿所啦！

在厚话黑说看来，这一段笑料是从“笑一笑，十年少”引起，“笑一笑，十年少”本来是一种夸张的说法，把它当作真有其事，当然是荒谬的，如今把正确的计算放在荒谬的基础上，得出的结论当然更加荒谬。

◎ 诡辩推理，明知不对却无懈可击

历史上曾出现过一些以诡辩著称的哲学家，如古希腊有一个人叫欧提勒士，他向大学者普罗泰戈拉学法律，两人订的合同是欧提勒士先付一半学费，另一半学费等欧提勒士第一次出庭打赢官司时付清。但欧提勒士毕业后并不出庭打官司，普罗

泰戈拉等得不耐烦，就对欧提勒士讲，准备向法庭提出申诉，自己可以稳操胜券，因为："如果这场官司我胜，那么按法庭判决，你就应付清另一半学费；如果这场官司你胜，那么按合同所约，你第一次出庭打赢官司，也得付清另一半学费。"哪知欧提勒士以其人之道还治其人之身，他提出："如果这场官司我胜，那么按法庭判决，我就不必再付另一半学费；如果这场官司你胜，那么按合同所约，我这次出庭没有打赢官司，也就不必支付另一打学费。"由此可见，诡辩推理是一种地道的歪法。

那么什么是诡辩？黑格尔在《哲学史讲演录》里曾做过这样的概括："诡辩这个词通常意味着以任意的方式、凭着虚假的根据，或者将一个真的道理否定了，弄得动摇了，或者将一个虚假的道理弄得非常动听，好像真的一样。"这里主要有三点：一、"任意的方式"、"虚假的根据"是指故意违反逻辑规律和规则。二、"真的道理否定了，弄得动摇了"和"虚假的道理弄得非常动听，好像真的一样"是指其同的是弄真成假或弄假成真。三、它有貌似正确的特点。这种诡辩术是对于正确思维的一种干扰，在寻求趣话逗着说的效果时，可以有效地借鉴。

宋代大诗人苏轼写过一首《琴诗》："若言琴上有琴声，放在匣中何不鸣？若言声在指头上，何不于君指上听？"大家知道，琴声是琴和抚琴的手指结合的产物。这首诗前两句与后两句分别抓住一个片面发问，把实际是结合的产物一定要归为哪一边，当然哪一边都不是。作者以此引起读者的趣味，幽默机智的效果即随之而来，这就是诡辩推理法的效果。又比如，弗洛伊德曾举过一个例子，一位绅士走进商店，叫售货员取出一块糕点，随即又把糕点退还店里，另要了一杯酒，把酒喝了，没有付钱，转身想走。售货员拽住了他，他问："你干嘛拽我？""请付酒钱。""我已经用糕点把它顶替了。"这位绅士的意思的自己是用糕点换酒的。"但是你也没有付糕点钱。"

“是的，但是我并没有吃你的糕点呀。”问题就出在用糕点换酒这个概念，糕点本不是他的，如何能用来换酒？下面没吃糕点，更增添了障眼法，明显的错误却似乎挺有道理。

在厚黑学看来，通过故意违反常理，就可以造成弄真成假或弄假成真的结果，这样就可以出现趣话逗着说的效果。如相声《友谊颂》里说中国与非洲相距十多里，这明显不对，面奥妙就在这“多”字上面，说十“多”里，可以比十里多一万多里，这里把大数摆在后面，是违反一般的常情常理的，但很难说违反了哪条规律和规则，这样就产生了幽默的效果。

又比如有一笑话：古时有人请了四位朋友到家相聚，当他听说其中一位是坐轿来的以后，立刻叫好。人问他好什么，他说：“坐轿而来，威风之至!”另一位忙说自己是骑马来的。他又叫好，并说：“骑马面来，潇洒之至!”第三位说自己是走路来的。他接着说：“走路而来，从容之至!”第四位一听索性难他一难，说自己是爬着来的。他举手加额：“爬地而来，稳当之至!”众皆大笑。

在厚黑学看来，此人的确是趣话逗着说的高手，不管人家如何来法，均有应答之辞，难为他想得出各有各的好，对于善辩的人总是有理的。

据说宋朝丞相王安石之子敏慧过人。七岁时，有人送给他家一只鹿和一只小獐，一起装在一个笼子中，送的人故意问他：“你知道哪只是鹿，哪只是獐吗?”王安石的儿子从来没见过这两种动物，当然分辨不出，但见鹿獐并排蹲着，灵机一动，很快答道：“鹿旁边那只是獐，獐旁边那只是鹿。”这话当然讲了等于没讲，但回答得无懈可击，故而极其巧妙，带有诡辨色彩。同样情况还有一则法国幽默：

一个人因骂别人是猪，被传到法院，结果罚款200法郎。他不服他说上次也骂人是猪，只罚150法郎。法院没有在他是重犯上做文章，因为罚款多少，无须解释，所以就笑笑说：“因为猪肉涨价了。”由于猪肉涨价，所以骂人是猪的罚款也

应提高。这里就是用诡辩来进行调侃。

又比如，莎士比亚著名喜剧《威尼斯商人》中，商人安东尼奥为帮助朋友成婚，向高利贷者夏洛克转借现金，夏洛克出于妒恨，假意不收利息，戏约到期不还则割取安东尼奥胸部一磅肉。到时果然无法归还，便诉诸法庭，夏洛克一定要割肉才肯罢休。开庭之日安东尼奥朋友的未婚妻鲍西娅假扮律师，指出他只准割取一磅肉，而不准使之流一滴血，并且也不准割超过或是不足一磅的重量，否则按照威尼斯法律就要充公他的财产，并抵偿性命。夏洛克的阴谋终于失败，鲍西娅运用歪理战胜了邪恶。

由此可见，在厚黑学看来，诡辩推理的确是一种歪法，但又不失为一种厚话黑说的有力武器，作为趣话逗着说的方法，具有意想不到的效果。

◎ 接过话头，来个漂亮的防守反击

“顺杆爬出彩头”还有一种手法，就是接过话头法，它是一种防守反击的说话技巧，它使用的场合，一般是针对别人的攻击，抓住别人提供的单方面的事实，尽管这事实经常没有表里不一的毛病，他的注意力已从这事实身上移开，转向事实以外的存在，从而化防御为反击。这反击往往只有一句话，而这一句话由于紧紧扣住别人的话，并且是对于别人所提供的单方面的事实的发掘，所以份量很重，使对方几乎没有再反击的余地。

比如，美国政治家亨利·克莱在一条小路散步，恰好迎面走来他的政敌约翰·伦道夫，真是冤家路窄，只见伦道夫大模大样地走在小路中央，并斜视着克莱说，“我是从不给无赖让路的。”克莱见此情况，立即轻快地闪到路边，给伦道夫让出了道，并且绅士口吻说：“我倒总是乐意给无赖让路的。”

在厚话黑说看来，克莱虽然在行动上让步，但实际上丝毫

没有让步。

首先，可以采用将错就错形式接过话头。

一位诗人与一位富翁坐在一起，富翁想侮辱诗人，便问他："告诉我，你跟一头驴能差多少?"诗人受到侮辱并没有发作，而是不动声色地目测了一下他们之间的距离，答道："不远，只有二十五厘米!"富翁的原话是骂诗人与驴差不多，诗人的答话则是直接把富翁当作驴了。在厚话黑说看来，这里将错就错的答话比原话骂得更凶，但也更巧妙。

其次，可以采用承前回敬的形式接过话头。

一位老太婆正赶着驴子走路，一位青年嫌她挡了道，就想设法侮辱她一下，故意打招呼道："你好啊，驴的母亲!"老太婆当然听出话中有音，望一望那位青年，接口道："你好!我的孩子。"在厚黑学看来，老年人对年轻一辈称呼孩子是很普通的事，可是因为青年骂老太婆是"驴的母亲"，自己自然就变成驴了。

第三，可以采用攀援连结的形式接过话头。

我国著名漫画家张乐平有一幅《三毛叫妈》的漫画，画一位贵妇人牵着一条哈巴狗走过大街，见三毛衣衫褴褛，要三毛对着她牵的狗叫一声"爸"，就给他三十块大洋。这真是岂有此理!三毛却十分顺从地对着那条哈巴狗叫了一声"爸!"贵妇人乐不可支，果真给了三毛三十元大洋。三毛接过大洋，对着贵妇人鞠了一躬，朗声说："谢谢您，妈!"在厚黑学看来，这里三毛表面上非常驯服，骨子里却十分倔强，在任人摆布的情况下，把贵妇人骂为狗类，可谓柔中含刚。

厚黑学认为，接过话头的关键是要紧紧抓住别人提供的单方面的事实，去发掘另一半。因为这单方面的事实是对方本身提供的，他便不能妄加否定，我们发掘的另一半，实际上早已包含在对方所提供的单方面的事实里面，过去是含混的，现在变清晰了，真是哑巴吃黄莲，有苦说不出，这种防守反击的幽默效果就油然而生。

[General Information]
书名=李宗吾能言善辩厚话黑说
作者=
页数=398
SS号=0
出版日期=

封面
书名
版权
前言
目录
正文